www.ibtesama.com/vb

جاك كانفيلد
مارك ڤيكتور هانسن
لس هيوت

قوة التركيز

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

كيف تحقّق أهدافك العملية والشخصية والمالية بثقة مطلقة

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

قــوة التركيز

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

قــوة التـركيـز

كيف تحقق
أهدافك العملية والشخصية والمالية
بثقة مطلقة

جاك كانفيلد

مارك ڤيكتور هانسن

لس هيوت



مكتبة جرير

JARIR BOOKSTORE

... not just a bookstore



للتعرّف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية ، قطر ، الكويت والإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على
jbpublications@jarirbookstore.com

إخلاء مسؤولية

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية من الكتاب. وعلى الرغم من أننا بذلنا قصارى جهدنا في نشر وترجمة الطبعة العربية، فإننا لا نتحمل أيّ مسؤولية أو نقدّم أي ضمان في ما يتعلق بصحة أو اكتمال المادة التي يضمها الكتاب، لذا فإننا لا نتحمل، تحت أي ظرف من الظروف، مسؤولية أي خسائر أو تعويضات سواء كانت مباشرة، أو غير مباشرة، أو عرضيّة، أو خاصة، أو مترتبة ، أو أخرى. كما أننا نخلي مسؤوليتنا بصفة خاصة عن أي ضمانات حول ملاءمة الكتاب عموماً أو ملاءمته لغرض معيّن.

إعادة طبع الطبعة الثالثة عشر ٢٠١١

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

THE POWER OF FOCUS Copyright © 2000 by Jack Canfield, Mark Victor Hansen and Les Hewitt, All rights reserved.
Printed in the United States of America.
HCI, its logos and marks are trademarks of Health Communications Inc.
Published under arrangement with Health Communications Inc. 3201 S.W., 15th Street, Deerfield Beach, FL 33442 - 8190

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE. Copyright © 2000. All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronical or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system without permission from JARIR BOOKSTORE.

المملكة العربية السعودية ص.ب: ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ – تليفون: ٤٦٢٦٠٠٠ ١ ٩٦٦+ – فاكس: ٤٦٥٦٣٦٣ ١ ٩٦٦+

The Power *of* FOCUS

Jack Canfield

Mark Victor Hansen

Les Hewitt





Health
Communications, Inc.

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

جدول المحتويات

استراتيجية التركيز رقم ٣

استراتيجية التركيز رقم ٤

استراتيجية التركيز رقم ٥

استراتيجية التركيز رقم ٦

استراتيجية التركيز رقم ٧

استراتيجية التركيز رقم ٨

استراتيجية التركيز رقم ٩

استراتيجية التركيز رقم ١٠

الغرض من هذا الكتاب: لقد تم إعداده من أجلك

"إن الشخص الذي يريد أن يصل إلى القمة في مجال الأعمال يجب عليه أن يقدر عِظم قوة العادة؛ كما يجب عليه أن يدرك أن الممارسات هي التي توجد العادات. إن عليه أن يسرع إلى التخلص من تلك العادات التي بوسعها أن تقضي عليه؛ وأن يبادر إلى تطبيق تلك الممارسات التي سوف تصبح بعد ذلك هي العادات التي تساعده على تحقيق النجاح الذي يستحقه".

-جيه بول جيتي

عزيزي القارئ (أو القارئ المحتمل، إذا كنت لا زلت تتصفح هذا الكتاب): يشير بحثنا المستمر بوضوح إلى أن هناك ثلاثة تحديات كبرى تواجه رجال الأعمال اليوم وهي: ضغوط الوقت والضغوط المالية والكفاح من أجل الحفاظ على توازن سليم بين العمل والمنزل.

لقد أصبح إيقاع الحياة لاهثاً محموماً بالنسبة لكثير من الأشخاص. وأضحى هؤلاء يشعرون أن حياتهم تشبه طاحونة لا تتوقف أبداً، وأصبحت مستويات الضغوط والتوتر مرتفعة طوال الوقت. إن هناك حاجة متزايدة لرجال الأعمال لأن يتحلوا بالعديد من الخبرات المتنوعة لتجنب أن يتحولوا إلى أشخاص لا يهمهم إلا العمل

وليس لديهم إلا وقت ضئيل يخصصونه لعائلاتهم ولأصدقائهم وللأشياء الأفضل في هذه الحياة.كما أن الكثيرين أصبحوا يحملون على كاهلهم عبئاً هائلاً من الإحساس بالذنب وتأنيب الضمير مما يضيف إليهم مزيداً من الضغوط والتوتر. إن هذه ليست طريقة للحياة!

هل ثمة علاقة بينك وبين ما سبق؟

إن هذا الكتاب سوف يساعدك في كثير من الوجوه. وسواء كنت رئيساً تنفيذياً أو نائباً للرئيس أو مديراً أو مشرفاً أو مندوب مبيعات أو رجل أعمال أو مستشاراً أو صاحب مشروع أو شركة، فإن فوائد هذا الكتاب سوف تشملك والمكاسب ستعم عليك.

هذا هو ضماننا

إذا قمت بدراسة الاستراتيجيات التي نحن على وشك تقديمها إليك وبتنفيذها تدريجياً، فإنك لن تحقق فقط أهدافك المالية والشخصية وأهدافك في مجال الأعمال بشكل ثابت ولكنك كذلك سوف تتخطى بكثير ما تحققه من نتائج الآن. سوف نعرض عليك بصورة دقيقة كيف تركز على نقاط قوتك وبالتالي تستطيع أن تزيد دخلك إلى أقصى درجة، وتستطيع في الوقت ذاته أن تستمتع بأسلوب حياة متوازن بصورة جيدة وأكثر سلامة وسعادة.

وبالإضافة إلى ذلك، فسوف تتعلم كيف تقوم بإرساء أساس أكثر متانة للمستقبل، اعتماداً على أسلوب قلما يستخدم يطلق عليه أسلوب الوضوح غير العادي. وعلاوة على ذلك، سوف تكتشف كيف تصل إلى حالة من الأمان والاطمئنان المالي باستخدام طرق مؤكدة النجاح ماخوذة عن أصحاب الملايين. كما أنك سوف تجد توليفة من الأفكار تساعدك على أن تثرى وتقوي أكثر علاقاتك أهمية.

والسبب الذي يجعلنا واثقين تماماً من أن الأفكار الواردة في هذا الكتاب سوف تحقق لك النجاح هو أنها قد حققت لنا النجاح بالفعل كما حققت النجاح

لآلاف من عملائنا. إننا نمتلك نحن الثلاث تسعة وسبعين عاماً من الخبرة الواقعية في مجال الأعمال. وقد اكتسبنا هذه الخبرة من خلال ارتكاب الكثير من الأخطاء، وكذلك من خلال التركيز على القيام ببعض الأشياء بصورة حسنة للغاية. وسوف ننقل لك بعضاً من أهم تجلياتنا وإبداعاتنا الشخصية وسوف نخبرك بحقيقة وواقع الأمور بدلاً من إعطائك نظريات وفلسفات غامضة. إن هذا سوف يساعدك على تجنب الكثير من مرات المحاولة والخطأ في الحياة وسوف يوفر عليك الكثير من الوقت والطاقة وكذلك الضغوط التي لا داعي لها.

كيف تحقق أقصى استفادة من هذا الكتاب

لاحظ من فضلك ما يلي: إذا كنت تبحث عن تركيبة سحرية "سريعة التحضير"، فلن تعثر عليها هنا، لأنه من واقع خبرتنا لا وجود لمثل هذه التركيبة. إن الأمر يقتضي التزاماً حقيقياً من أجل إحداث تحول إيجابي، وذلك هو السبب في أن ما يزيد على تسعين في المائة من الأشخاص الذين يحضرون دورات قصيرة الأجل لا يرون تحسناً في حياتهم، لأنهم لا يعطون أنفسهم الوقت الكافي لتطبيق ما يتعلمونه ويصبح مصير كل ما قاموا بتدوينه من ملاحظات إلى سلة المهملات.

لقد كان هدفنا الرئيسي ونحن نضع هذا الكتاب هو أن نجعل المعلومات المقدمة على صفحاته تلفت انتباهك على نحو آسر، وتحفزك على أن تتخذ إجراءً فورياً. إن هذا الكتاب سهل الاستخدام ولن تجد أي صعوبة تذكر وأنت تقرؤه. حتى إنك سوف تجد على صفحاته بعض الأعمال الكاريكاتيرية التي تجعل منه كتاباً ممتعاً.

ويتكون كل فصل في هذا الكتاب من مجموعة متنوعة من الاستراتيجيات والأساليب المدعمة بالحكايات والقصص الملهمة. والفصول الثلاث الأولى هي التي تضع الأساس، وكل فصل من الفصول التي تليها يقدم مجموعة جديدة من الاستراتيجيات تدور حول عادة محددة سوف تساعدك على التركيز والأداء بشكل أفضل. وتعتبر كل عادة من هذه العادات مهمة للغاية لنجاحك في المستقبل. وهي تشكل مجتمعة حصناً حقيقياً يضمن أنك سوف تستمتع بحياتك إلى أقصى درجة ممكنة. وسوف تجد في نهاية كل فصل سلسلة من خطوات العمل التي تهدف إلى

تسهيل تقدمك. إن إنجاز وإتمام هذه الخطوات يعد أمراً أساسياً إذا كنت تريد أن تحظى بمستوى أعلى من الرفاهية والرخاء. ويمكنك أن تبدأ في تنفيذ هذه الخطوات خطوة تلو الأخرى. استعمل هذا الكتاب كدليل دائم للتقدم في العمل تستطيع الرجوع إليه مراراً وتكراراً.

ونحن نقترح عليك بشدة أن تضع إلى جانبك وأنت تقرأ هذا الكتاب قلماً ومفكرة لتقوم بتسجيل فوري للأفكار التي لها أعظم أثر.

وتذكر، إن المسألة هي مسألة تركيز ولا شيء غير ذلك، وأن السبب الرئيسي وراء معاناة الأشخاص على المستويين المهني والشخصي هو ببساطة عدم التركيز. فهم يماطلون في أداء المهام أو يسمحون لأنفسهم أن يكونوا هدفاً سهلاً للمقاطعات ومحاولات تشتيت الانتباه.لديك الآن الفرصة لتصبح مختلفاً. إن الغرض الوحيد من هذا الكتاب هو أن يحفزك ويحثك على الشروع في العمل واتخاذ الإجراءات المناسبة. هذا هو كل ما في الأمر، ببساطة ووضوح. إن الصفحات القادمة تنطوي على كنز من الحكمة والمعرفة. لذا، فهلم لنبدأ. استخدم هذا الكتاب "قوة التركيز" حتى تضمن لنفسك مستقبلاً أفضل وحياة ثرية بحق في ذات الوقت.

مع إخلاصنا،

المؤلفون

جاك كانفيلد، ومارك فيكتور هانس، ولس هيووت

ملحوظة: إذا كنت صاحب مشروع أو شركة وتخطط لتحقيق نمو سريع في السنوات القليلة القادمة، فقم بشراء نسخة من هذا الكتاب لكل فرد من أفراد فريق العمل. إن الانطلاقة التي سوف يحدثها تطبيق استراتيجيات التركيز الموجودة في هذا الكتاب سوف تضمن تحقيق أهدافك أسرع بكثير مما كنت تتوقع.

استراتيجية التركيز رقم ١

عاداتك تحدد ملامح مستقبلك

"إن الأمر يبدو شاقاً جداً عندما تتأمله في البداية، ولكنه يصبح سهلاً للغاية عندما تقوم بإنجازه"

-روبرت إم بيرسيج

برنت فواري يدرك أنه كان على وشك الموت.

تدهورت حالة برنت فواري الصحية بعد أن تحولت الأزمة الربوية الحادة التي كانت تصيبه إلى متلازمة قصور التنفس التي تصيب البالغين. ولكي نوضح الأمر بطريقة بسيطة، فقد توقفت رئتاه عن العمل تماماً، كمحرك سيارة نفد منه الوقود.

إن الشيء الأخير الذي يذكره في تلك الليلة هو إحساسه كأن أرضية المستشفى تندفع لأعلى بسرعة شديدة لترتطم بوجهه، ثم إظلامة تامة ليدخل بعد ذلك في غيبوبة استمرت أسبوعين نقص وزنه فيهما بمقدار أربعين رطلاً. وأخيراً عندما أفاق من غيبوبته كان عاجزاً عن الكلام، واستمرت هذه الحالة لأسبوعين آخرين. ولقد كان ذلك بالأمر الطيب؛ لأنه للمرة الأولى منذ سنوات قد أتيح له الوقت لكي يفكر. إن حياته كانت على وشك الانتهاء وهو في عامه العشرين فقط، فما سبب ذلك؟ لقد وفق الله الأطباء وقاموا بعمل رائع للإبقاء على حياته، في الوقت الذي ظن فيه الآخرون أن فرصته في البقاء على قيد الحياة معدومة.

فكر برنت في الأمر ملياً وتأمله في عمق. إن مرض الربو كان جزءاً من حياته منذ ولادته، وهو قد أصبح معروفاً في المستشفى نتيجة لتردده عليها مرات عديدة للوصول

بحالته إلى حالة من الاستقرار. وعلى الرغم من أنه كان لديه قدر كبير من الطاقة في طفولته، فإنه لم يكن يستطيع أبداً أن يشارك في أي أنشطة بدنية مثل التزلج على الجليد أو لعب الهوكي كما يفعل أقرانه وذلك لسوء حالته الصحية. ثم انفصل والداه وهو في سن العاشرة وكان ذلك إيذاناً بتفجر كل إحباطاته المكبوتة، وكانت سنواته القليلة التي تلت ذلك بمثابة سقوط مستمر أضحى سلوكه خلالها معوجاً مما أدى إلى إدمانه للمخدرات وإفراطه في التدخين.

لم يكمل برنت دراسته، وأخذ ينتقل بلا هدف من وظيفة إلى أخرى بنظام الدوام الجزئي. وعلى الرغم من أن صحته كانت تسوء بشكل دائم، فإنه قد اختار تجاهل هذا الأمر، حتى كانت تلك الليلة المشئومة التي صرخ جسده فيها قائلاً: "كفى". ومن خلال ما أتيح له من وقت للتأمل والتفكير، وصل إلى هذه النتيجة الهامة للغاية واعترف لنفسه قائلاً: "إنني أنا الذي تسببت في حدوث هذا لي بسبب ما أخذته من خيارات سيئة على مر سنوات". وكان قراره الجديد هو: "لن أكرر ذلك ثانية، أريد أن أحيا حياة جديدة".

وبشكل تدرجي أصبح برنت أكثر قوة وتحسنت حالته، ثم غادر المستشفى أخيراً شاعراً كأنه أسير يفك عنه أسره. وبعد ذلك مباشرة قام بوضع خطة عمل إيجابية لتحسين حياته. فقام أولاً بالاشتراك في أحد برامج اللياقة البدنية وكان أحد أهدافه الأولية أن يفوز بقميص يمنح لكل مشترك يكمل اثنتي عشرة جلسة في هذا البرنامج، وقد استطاع تحقيق ذلك. وبعد ثلاث سنوات أصبح مدرباً للأيروبكس. وعند هذه النقطة كان حجر الأساس لانطلاقته قد تم إرساؤه. وبعد ذلك بخمس سنوات اشترك في البطولة الوطنية للأيروبكس. وفي غضون ذلك كله قرر أن يكمل مشواره الدراسي فأتم أولاً دراسته الثانوية ثم التحق بالجامعة وبدأ يواصل دراسته بها بنجاح مسدداً نفقاتها مما يكسبه من عمله.

وكانت الخطوة التي تلت ذلك أن قام هو وصديق له بتأسيس شركة تصنيع خاصة بهما أطلقا عليها اسم تايفون سبورتسوير المحدودة تخصصت في إنتاج الملابس

لمتاجر البيع بالتجزئة. وقد احتفلت هذه الشركة مؤخراً، والتي كانت قد بدأت بأربعة موظفين فقط، بذكرى مرور خمسة عشر عاماً على تأسيسها.

واليوم أصبحت هذه الشركة مؤسسة ضخمة يبلغ حجم تعاملاتها ملايين الدولارات ويعمل بها ستة وستون موظفاً كما تمتلك شبكة توزيع دولية تعمل من خلالها في توزيع منتجات عملائها من كبريات الشركات مثل شركة نايكي Nike. وهكذا نجد أنه من خلال قراره بأخذ خيارات أفضل واكتساب عادات أفضل، استطاع برنت فواري أن يغير حياته ويعيدها إلى مسارها الصحيح، ليتحول من لا شيء في الأمس إلى بطل في اليوم!

أليست هذه قصة ملهمة؟

إن الشيء المهم الذي يجب أن تعرفه هو أن الحياة ليست فقط ما يقع لك من أحداث. فالمسألة كلها تتعلق بما تأخذه من خيارات وبالكيفية التي تستجيب بها لكل موقف تتعرض له. فإذا كنت تسيء الاختيار بصورة مستمرة، فستحل عليك الكوارث والمشكلات في أغلب الأحوال. إن خياراتك اليومية تحدد بشكل أساسي ما إذا كان سينتهي بك الحال إلى العيش في سعادة ورغد أم في فقر وشقاء. ومع ذلك، فالحياة لا تغلق أبواب الفرص تماماً أبداً.

إن الخيارات السليمة التي تقوم على مبدأ ثابت هي التي تضع الأساس لما تكتسبه من عادات، كما سوف تعرف في الصفحات القليلة القادمة، كما أن عاداتك تلعب دوراً رئيسياً في الكيفية التي يتكشف بها مستقبلك. وتتضمن هذه العادات تلك التي تبديها في العمل كل يوم كما تتضمن تلك المجموعة المتنوعة من السلوكيات التي تبدو بوضوح في حياتك الشخصية. وسوف تجد على صفحات هذا الكتاب من الاستراتيجيات ما يمكن تطبيقها في كل من العمل والبيت على حد سواء. ومهمتك هي أن تلقي نظرة عليها جميعاً وتتخير منها للتطبيق ما سوف يعود عليك بأعظم النتائج. وبالمناسبة، فكل هذه الاستراتيجيات تعمل بنجاح للرجال والسيدات على حد سواء إذ إنها لا تختص بأحد الجنسين دون الآخر. فإذا لم تكن قد لاحظت،

فاعلم أن النمو السريع الذي تحققه سيدات الأعمال أصبح واحداً من أكثر التطورات إثارة في عالم التجارة اليوم.

وقد قمنا في هذا الفصل بعرض وتوضيح أهم العناصر والنقاط المتعلقة بالعادات. في البداية سوف تكتشف الكيفية التي تعمل بها العادات وبعد ذلك سوف تعرف كيف تحدد العادات السيئة وكيف تقوم بتغييرها. وهذا كله سوف يمكنك من مراجعة وتفحص العادات المحددة الخاصة بك ومن تحديد غير المثمر منها. وأخيراً، سوف نعرض لك المعادلة الفريدة التي أطلقنا عليها اسم معادلة العادات الناجحة؛ وهي عبارة عن استراتيجية بسيطة ولكنها فعالة سوف تساعدك على أن تحول عاداتك السيئة إلى عادات ناجحة. إن استخدام هذا الأسلوب سوف يضمن أنك ستظل مركزاً على ما يحقق النجاح بدلاً من التركيز على ما لا يحققه.

الناجحون لديهم عادات ناجحة



اما غير الناجحين فلا!

كيف تعمل العادة

عاداتك تحدد ملامح مستقبلك

ما هي العادة؟ هي —ببساطة— ذلك الشيء الذي تفعله كثيراً حتى يصبح أمراً سهلاً. أو بعبارة أخرى، هي سلوك تداوم على تكراره، فإذا ما داومت بإصرار على اتباع سلوك جديد فإن إتيانه يصبح أمراً لا إرادياً في آخر الأمر.

على سبيل المثال، إذا كنت تتعلم قيادة سيارة بها مبدل سرعة من النوع المعتاد، فعادة ما تكون الدروس القليلة الأولى دروساً شيقة، ويكون من أكبر التحديات التي تواجهها في هذه المرحلة هو معرفة كيف تقوم في نفس الوقت أحياناً بالضغط على الدبرياج بقدم وعلى دواسة البنزين بالقدم الأخرى حتى يمكنك تغيير السرعة بسلاسة وهدوء. فإذا ما رفعت قدمك من على الدبرياج بسرعة شديدة، فإن السيارة سوف تتوقف فجأة، كما أنك إذا ضغطت بشدة على دواسة البنزين دون أن ترفع قدمك من على الدبرياج، فسوف يعلو صوت محرك السيارة محدثاً صخباً شديداً ولكن السيارة لن تتحرك. وأحياناً تجد السيارة تقفز كحيوان الكنغر حيث تندفع للأمام ثم تقف فجأة! ويتكرر ذلك بينما يحاول السائق الجديد جاهداً أن يصل إلى حالة من التوافق في تعامله مع الدواسات. ومع ذلك، فمع الممارسة، تصبح عملية تغيير السرعة في النهاية أمراً سلساً، ولن تشغل بالك بها بعد ذلك مطلقاً.

يروي لنا لس هيوت من واقع خبرته العملية:

> نحن جميعاً أسرى للعادة؛ إذ تحكمنا عادات ثابتة. فمثلاً، هناك تسع إشارات للمرور موجودة على طول طريق عودتي من العمل إلى المنزل بالسيارة كل يوم. وفي أغلب الأحوال، عندما أصل إلى المنزل، لا أتذكر مروري بأي منها وكأنني كنت أقود غير مدرك لما حولي. فإذا ما طلبت مني زوجتي إحضار شيء ما وكان هذا يقتضي أن أحيد عن طريقي المألوفة، فمن المعتاد بالنسبة لي نسيان الأمر كلية، وذلك لأنني قد برمجت نفسي على أن أسلك نفس الطريق إلى المنزل كل مساء.

الأخبار الرائعة هي أنه يمكنك أن تعيد برمجة نفسك في أي وقت تختاره لعمل ذلك، وهذا أمر من المهم أن تعرفه إذا كنت تكافح على المستوى المالي.

لنقل أنك تريد أن تكون مستقلاً مالياً، أليس من المعقول إذاً أن تراجع عاداتك في كسب المال؟ هل أنت معتاد على أن تدفع الراتب لنفسك أولاً كل شهر؟ هل تقوم باستمرار بادخار واستثمار عشرة في المائة على الأقل من دخلك كل شهر؟ إن إجابتك ستكون إما بنعم وإما بلا، وعلى الفور سيكون بإمكانك أن تعرف ما إذا كنت تسير في الاتجاه الصحيح أم لا. والكلمة الأساسية هنا هي الاستمرارية أو المداومة وهذا

معناه أن ما تقوم به يتكرر كل شهر بلا انقطاع وهذا يعتبر عادة جيدة. غير أن معظم الأشخاص لا يأخذون المسألة مأخذ الجد عندما يتعلق الأمر بزيادة أموالهم؛ إذ تتسم تصرفاتهم في هذا الصدد بعدم الثبات أو المداومة.

افترض أنك بدأت برنامجاً للادخار والاستثمار وأنك طوال الشهور الستة الأولى منذ بدايته اجتهدت لتدخر عشرة في المائة من دخلك كل شهر وفقاً للخطة التي قمت بوضعها لذلك. ثم يحدث أن تأخذ هذا المبلغ الذي ادخرته على مدى تلك الشهور الست لتنفقه في العطلة التي قررت أن تأخذها، وتقول لنفسك إنك سوف تقوم بتعويضه في الشهور القليلة القادمة. وبالطبع لا تنجح في ذلك، وهكذا تجد أن برنامج الاستقلال المالي الذي وضعته لنفسك قد انهار قبل أن يقف على قدميه حتى! وبالمناسبة، هل تعرف كيف أنه من السهل جداً أن تصبح آمناً من الناحية المالية. فبداية من سن الثامنة عشرة، إذا ما قمت باستثمار مائة دولار شهرياً بفائدة مركبة قدرها ١٠٪ سنوياً فسوف يصبح لديك ما يزيد على ١,١ مليون دولار كأموال مدخرة وأنت في سن الخامسة والستين. وحتى إذا بلغت الأربعين ولم تكن قد بدأت القيام بذلك، فلا يزال هناك أمل في الوصول إلى نفس النتيجة، على الرغم من أن ذلك سوف يقتضي أن تدخر أكثر من دولار واحد يومياً.

وهذا معناه أن عليك أن تتبع ما يسمى سياسة اللااستثناءات أو بعبارة أخرى، أن تتعهد بالالتزام تجاه مستقبلك المالي الأفضل وذلك على أساس يومي لا تحيد عنه. إن هذه السياسة وما تستوجبه من التزام هما ما يفرقان بين من يمتلكون ومن لا يمتلكون الثروات. (في الفصل التاسع، اتخاذ إجراء حاسم، سوف تعرف المزيد عن تكوين الثروات).

لننظر إلى موقف آخر. فإذا كان الإبقاء على صحتك في حالة جيدة هو أحد البنود التي تأتي على رأس قائمة أولوياتك، فإن ممارسة التمرينات الرياضية ثلاث مرات أسبوعياً يمكن أن يكون هو الحد الأدنى القبول الذي يبقيك في حالة جيدة ويجعل قوامك جيداً. إن سياسة اللااستثناءات ها هنا تعني أنك سوف تجعل ممارسة

التمرينات الرياضية عادة تحافظ عليها وتتمسك بها مهما يحدث؛ وذلك لأنك تقدر فوائدها على المدى الطويل.

والأشخاص الذين لا يتعاملون مع فكرة التغيير بالجدية المطلوبة سوف يتوقفون عن ممارسة التمرينات الرياضية بعد أسابيع أو شهور قليلة من بداية ممارستها، وعادة ما تجد أن لديهم قائمة طويلة من الأعذار لشرح أسباب عدم نجاح الأمر معهم. **فإذا أردت أن تنأى بنفسك عن هذا الجمع الحاشد من ذوي الأعذار، وأن تحظى بأسلوب حياة فريد، فعليك أن تعي المقولة التالية جيداً: إن عاداتك سوف تحدد ملامح مستقبلك.**

وهذا الأمر على درجة كبيرة من الأهمية. وتذكر أن الأشخاص الناجحين لا يبلغون القمة في وثبة واحدة، فإنجاح الأمور يقتضي العمل المركز والانضباط الشخصي والكثير من الطاقة والنشاط في كل يوم. واعلم جيداً أن العادات التي سوف تكتسبها من الآن فصاعداً تحدد بشكل أساسي الكيفية التي ستحقق بها مستقبلاً ناجحاً. وسواء كنت ستحيا غنياً أو فقيراً، معافى أو معتل الصحة، راضياً بما حققته من آمال أو ساخطاً لإخفاقاتك، سعيداً أو شقياً، فهذا خيارك أنت، فاختر بحكمة وتعقل.

عاداتك تحدد نوعية الحياة التي تعيشها

يهتم الكثير من الأشخاص اليوم بأسلوب حياتهم، وأصبح من الأشياء المألوفة الآن سماع عبارات مثل: "إنني أتطلع إلى حياة أفضل" أو "أريد تبسيط حياتي ليس أكثر". ويبدو أن الاندفاع المحموم سعياً وراء تحقيق النجاح المادي وكذلك كل المباهج والمظاهر التي تحيط بالحياة الناجحة المزعومة لم تعد أموراً كافية. وأصبح الثراء الحقيقي لا يعني مجرد الاستقلال المالي وإنما اتسع مفهومه ليشمل تكوين علاقات

طيبة ونبيلة مع الآخرين، والاعتناء بصحتك، وكذلك الاستمتاع بإحداث توازن رائع بين حياتك المهنية وحياتك الشخصية.

وتغذية الروح أو النفس هي مطلب أساسي كذلك، وهي عملية لا تعرف النهاية وتستلزم وقتاً لسبر أغوارها وتوسيع دائرتها. وكلما زاد ما تعرفه عن نفسك -كيف تفكر، وكيف تشعر، وما هي غايتك الحقيقية، وكيف تريد أن تحيا- ازدادت حياتك تدفقاً.

وبدلاً من مجرد الكد والاجتهاد في العمل بصورة مفرطة، سوف تبدأ في أخذ خيارات أفضل معتمداً على الحدس وعلى معرفة غريزية بالأشياء الصحيحة التي يجب فعلها. إن هذا المستوى الأعلى من الإدراك هو الذي يحدد نوعية الحياة التي تعيشها كل يوم. وفي الفصل العاشر، العيش من أجل تحقيق غاية محددة، سوف نعرض لك نظاماً فريداً سوف يجعل كل هذه الأمور ممكنة بالنسبة لك. ويالها من طريقة مثيرة للحياة.

في العادة، لن تظهر نتائج عاداتك السيئة في حياتك إلا متأخرة جداً

من فضلك، تأكد من أنك يقظ حقاً قبل أن تقرأ الفقرتين التاليتين. وإذا لم تكن كذلك، فقم برش وجهك بقليل من الماء البارد حتى لا يفوتك إدراك أهمية هذا المفهوم الأساسي.

أصبح عدد الأشخاص الذين يعيشون حياتهم بحثاً عن إشباع وقتي لرغباتهم أكبر مما كان عليه في أي وقت مضى. وهؤلاء يقدمون على شراء أشياء لا يقدرون على تحمل أثمانها في حقيقة الأمر، ويقومون بتأجيل دفعها إلى أقصى موعد ممكن. ومن الأشياء التي يقومون بشرائها السيارات والأثاث والأجهزة الكهربائية والأدوات المنزلية وأجهزة التسلية أو حتى أحدث لعبة للأطفال، وهذا على سبيل المثال لا الحصر.

والأشخاص الذين لديهم هذه العادة يتملكهم طوال الوقت شعور بأنهم في منافسة مع الآخرين على شراء الأشياء، وبالطبع فهم يريدون التفوق في هذه المنافسة بشراء أشياء أكثر. وبالتالي فالثابت لديهم أن هناك مبلغاً عليهم سداده مع مقدم كل شهر. وغالباً ما يؤدي هذا إلى أن يلجأ هؤلاء الأشخاص إلى زيادة ساعات العمل الخاصة بهم أو إلى الاشتغال في وظيفة إضافية –لمجرد إشباع رغباتهم وتحقيق غاياتهم– مما يولد مزيداً من الضغوط.

وإذا كانت نفقاتك تتجاوز دخلك باستمرار، ووصل هذا الأمر إلى أقصى درجة، فالنتيجة النهائية التي ستواجهها هي ما يطلق عليه الإفلاس! فعندما تكتسب عادة سيئة مزمنة، فالحياة سوف توافيك بنتائج ذلك في آخر الأمر. وقد لا تروقك هذه النتائج. ولذلك فإن الشيء الذي أنت بحاجة إلى فهمه حقاً هو أن الحياة سوف تظل توافيك بالنتائج. وسواء كان ذلك يعجبك أم لا، فليست هذه هي القضية. فالحقيقة هي أنك إذا ما داومت على فعل الأشياء بطريقة محددة، فسوف تحصل دائماً على نتيجة يمكن التنبؤ بها. **وهكذا نصل إلى أن العادات السلبية تجلب نتائج سلبية، بينما تجلب العادات الناجحة نتائج إيجابية.** وتلك هي الطريقة التي تسير بها الحياة.

ولننظر إلى بعض الأمثلة القليلة الأخرى. مثلاً إذا كنت تريد أن تحظى بعمر مديد، فإنه يتعين عليك اتباع عادات صحية. والتعود على تناول الغذاء الجيد، وممارسة التمرينات الرياضية وكذلك القيام ببحث ودراسة موضوع طول العمر هذا، هي أمور تلعب دوراً مهماً في هذا الصدد. فما هو واقع الأمر إذن؟ إن الواقع يخبرنا أن معظم السكان في العالم الغربي وزنهم زائد عن الحد المعقول كما أنهم مقلون في ممارسة التمرينات الرياضية، علاوة على أنهم يعانون من نقص التغذية. فكيف تفسر ذلك؟ مرة ثانية، إنه موقف الحياة لحظة بلحظة، أو الحياة من أجل اللحظة الراهنة فقط الذي يتخذه هؤلاء الأشخاص بلا تفكير –أو بقليل من التفكير– في عواقب ذلك في المستقبل. وهناك الكثير الذي يمكن قوله في معرض الحديث عن الصحة، من بين ذلك مثلاً أن العمل أربع عشرة ساعة يومياً سبعة أيام كل أسبوع سوف يؤدي إلى هلاكك لا محالة. كذلك فأنت عندما تعتاد يومياً على المأكولات السريعة أو الأغذية

غير الصحية التي تتناولها على عجل، فإن ضغوط الحياة اليومية بالإضافة إلى نسبة الكوليسترول العالية التي حصلت عليها من هذه الأطعمة سوف يزيدان من مخاطر الإصابة بالأزمات القلبية والسكتات الدماغية. وهذه عواقب تهدد الحياة، وعلى الرغم من ذلك، يتجاهل الكثيرون ما هو واضح وجلي أمامهم ويمضون قدماً في بهجة ومرح دون أن ترهبهم أو تروعهم حقيقة أن أزمة خطيرة ربما تلوح هناك من أحد الأركان القريبة.

تأمل علاقات الأشخاص بعضهم ببعض. الزواج مثلاً، وهو أحد أهم هذه العلاقات، يعد الآن في مأزق خطير بعد أن أصبح ٥٠٪ تقريباً من عدد الزيجات ينتهي بها الأمر إلى الطلاق. فإذا كنت معتاداً على أن تضن بوقتك وطاقتك وحبك على أكثر علاقاتك أهمية، فكيف تتوقع نتيجة سعيدة؟

وعندما يتعلق الأمر بالمال، فإن عاداتك السيئة ربما تؤدي بك إلى الدوران في حلقة لا نهاية لها من العمل في سنوات كبرك، وهو الوقت الذي يكون من الأفضل أن تستمتع فيه بمزيد من الراحة والمتعة.

والآن إليك بعض الأخبار الجيدة حقاً:

بمقدورك أن تحول العواقب السلبية إلى مردودات إيجابية.



ببساطة، عن طريق تغيير عاداتك الآن.

اكتساب عادات ناجحة مسألة تحتاج إلى وقت

كم من الوقت يلزم لتغيير إحدى العادات؟ إن أكثر الإجابات شيوعاً على هذا السؤال هي: "ما يقرب من واحد وعشرين يوماً"، أو "من ثلاثة إلى أربعة أسابيع". وربما يكون هذا صحيحاً فيما يختص بإدخالك تعديلات بسيطة على سلوكك. إليك مثالاً شخصياً:

يروي لنا لس هيووت من واقع خبرته العملية:

أتذكر أنني كنت أفقد مفاتيحي يومياً على أساس منتظم. ففي نهاية كل يوم كنت أوقف السيارة في الجراج ثم أخطو نحو المنزل؛ وبمجرد دخولي كنت ألقي بمفاتيحي لتستقر في أي موضع يتصادف أن تسقط فيه. وفي صباح اليوم التالي أكون متوجهاً إلى أحد الاجتماعات، وبالطبع لا أستطيع العثور على المفاتيح. وبينما تبدأ لعبة البحث عنها، يتزايد شعوري بالقلق والتوتر بشكل ملحوظ. وبعد أن يتم العثور عليها في آخر الأمر، أتوجه مسرعاً إلى الاجتماع الذي أصله متأخراً خمساً وعشرين دقيقة وبي حالة لا يمكن أن توصف أبداً بالإيجابية أو التفاؤل.

كان حل هذه المشكلة المتكررة بسيطاً. ففي أحد الأيام قمت بتثبيت قطعة من الخشب في الحائط المواجه لباب الجراج، وقمت بتثبيت خطافين في هذه القطعة الخشبية، ووضعت فوقها لافتة كبيرة كتبت عليها: "شماعة المفاتيح".

وفي مساء اليوم التالي لذلك، دخلت إلى المنزل ماراً بذلك الموضع الجديد الذي أعددته لتعليق المفاتيح غير أنني لم أره أو ألتفت إليه، وقمت بإلقاء المفاتيح في أحد الأركان البعيدة في إحدى الحجرات. لماذا؟ لأن ذلك هو ما كنت أفعله دوماً. ولقد استغرق الأمر ما يقرب من ثلاثين يوماً أجبرت نفسي خلالها على تعليق المفاتيح على الحائط وذلك قبل أن يتلقى عقلي الرسالة التي تقول: "أعتقد أننا نقوم بفعل شيء مختلف الآن". وأخيراً اكتسبت عادة جديدة،

ولم أعد أفقد مفاتيحي بعد ذلك أبداً. غير أن تدريب نفسي على ذلك الشيء الجديد قد اقتضى جهداً جديراً بالاعتبار.

وكما نعرف فإن ممارسة أي عادة جديدة يعد أمراً صعباً في البداية. ولكن المدهش هو أنه بعد ممارسة أي عادة جديدة لمدة تتراوح بين واحد وعشرين يوماً وثلاثين يوماً، فإن عدم ممارستها يصبح أكثر صعوبة من ممارستها؛ أو بعبارة أخرى، فإن الإقلاع عنها يصبح أصعب من القيام بها. وبناء على ذلك، فقبل أن تستطيع أن تغير إحدى عاداتك، فأنت بحاجة أولاً إلى أن تعرف منذ متى قد اكتسبتها. فمثلاً إذا كنت تقوم بعمل شيء ما بصورة متكررة لمدة ثلاثين عاماً، فربما لا تكون قادراً على الإقلاع عنه في أسابيع قليلة. وبالتالي فعلينا أن نسلم بحقيقة أن العادة الراسخة بشدة تكون عميقة الجذور وأن الإقلاع عنها أمر شاق للغاية وهو أشبه بالتعامل مع نسيج تشابكت خيوطه ومحاولة فصل هذه الخيوط المتشابكة لتحويلها إلى حبل مفتول قوي. والأشخاص الذين يدخنون منذ فترة طويلة للغاية يعرفون مدى صعوبة التخلص من إدمان النيكوتين، وكثيرون منهم لا يفلحون في ذلك أبداً، رغم الدليل الدامغ الذي يثبت أن التدخين من الممكن وبصورة خطيرة أن يودي بحياتهم.

كذلك فالأشخاص الذين ينظرون إلى أنفسهم نظرة دونية ولهم تاريخ طويل في ذلك لن يكون بمقدورهم أن يتحولوا إلى أشخاص شديدي الثقة بأنفسهم وقادرين على مواجهة الحياة بتحدياتها المختلفة في واحد وعشرين يوماً فقط. فقد يقتضي الأمر عاماً أو أكثر حتى يستطيع هؤلاء استعادة الثقة والإيمان بأنفسهم والنظر إلى ذواتهم باحترام وإيجابية. إن هذه التحولات الهامة من الممكن أن تؤثر على كل من حياتك المهنية والشخصية على حد سواء.

وهناك عامل آخر فيما يتعلق بتغيير العادات وهو احتمال عودتك إلى أساليبك القديمة. وهذا يمكن أن يحدث عندما تزداد حدة الضغوط أو عند حدوث أزمة غير متوقعة. فقد لا تكون العادة الجديدة قوية بما يكفي لمقاومة مثل هذه الظروف، ويصبح الأمر عندئذ متطلباً مزيداً من الوقت والطاقة والجهد. ومن الجدير بالذكر هنا أن رواد الفضاء يستخدمون قائمة مراجعة لكل إجراء على حدة وذلك من أجل ضمان الثبات على كافة المستويات للحصول على النتائج نفسها في كل مرة. يمكنك أنت

الآخر أن تضع لنفسك نظاماً مشابهاً آمناً من الفشل. إن هذا الأمر يقتضي مجرد الممارسة، وكما سوف ترى بعد قليل فإنه يستحق الجهد والعناء المبذولين في سبيله.

تخيل لو أنك قمت بتغيير أربع عادات فقط كل عام، فبعد خمسة أعوام فقط من الآن تكون قد اكتسبت عشرين عادة إيجابية جديدة. والآن إلى المسألة الهامة هنا: هل عشرون عادة إيجابية جديدة يمكن أن يكون لها أثر ملحوظ على ما تحققه من نتائج؟ بالطبع نعم. فبإمكان عشرين عادة ناجحة أن تدر عليك كل ما تريده أو تحتاجه من مال، وأن توفقك إلى إقامة علاقات جميلة ورائعة مع الآخرين، وأن تجعلك تحظى بجسد أكثر صحة وطاقة ونشاطاً. هذا بالإضافة إلى أنها سوف تتيح أمامك كل أشكال الفرص الجديدة. ماذا إذاً او اكتسبت أكثر من أربع عادات جديدة كل عام؟ فكر في الاحتمالات!

ما يقرب من ٩٠٪ من سلوكياتنا المعتادة تعتمد على العادات

كما أشرنا سابقاً، فالكثير من أنشطتنا اليومية هي ببساطة أعمال روتينية. فمنذ اللحظة التي تنهض فيها من فراشك في الصباح حتى اللحظة التي تأوي فيها إلى فراشك في الليل، هناك مئات الأشياء تقوم بفعلها بالطريقة نفسها كل يوم. وهذه الأشياء تضم الطريقة التي ترتدي بها ملابسك كل يوم، وتستعد بها ليومك، وتتناول بها إفطارك، وتطالع بها الجريدة، وتغسل بها أسنانك، وتقود بها سيارتك إلى عملك، وتلقي بها التحية على الآخرين، وترتب بها مكتبك، وتحدد بها مواعيدك، وتعمل بها على المشروعات والمهام، وتحضر بها الاجتماعات، وتجيب بها على الهاتف وهلم جراً. فإذا كنت تقوم بفعل هذه الأنشطة نفسها منذ سنوات، فإن لديك مجموعة من العادات الراسخة بشكل قوي تؤثر في وتحيط بكل جانب من جوانب حياتك بما فيها عملك وأسرتك ودخلك وصحتك وعلاقاتك، وغير ذلك الكثير.

ومجموع هذه العادات يحدد الطريقة التي تسير بها حياتك. ببساطة، فهذا هو سلوكك المعتاد.

وبحكم أننا أسرى للعادة؛ فجميع تصرفاتنا قابلة لأن يتنبأ بها بدرجة كبيرة. وهذا أمر طيب في كثير من الجوانب لأنه مثلاً قد يجعل الآخرين يرون أننا أشخاص يمكن الوثوق بهم والاعتماد عليهم وأننا نتسم بالاستقامة والثبات على المبدأ. (من المثير للاهتمام أن نلاحظ أن الأشخاص الذين يصعب التنبؤ بتصرفاتهم لديهم عادة هم الآخرون، وهي التقلب وعدم الثبات).

ومع ذلك، ورغم هذا القدر الهائل من الروتين في حياتنا، فإننا جميعاً نصل إلى حالة من الرضا الذاتي، وتصبح الحياة مملة، ونرضى بأقل مما نحن قادرون على تحقيقه. وفي الحقيقة، فكثير من الأنشطة التي تشكل سلوكنا اليومي المعتاد نقوم بإنجازها بشكل لا شعوري؛ بدون تفكير. والآن إليك النقطة الأساسية: إن سلوكك اليومي المعتاد له علاقة كبيرة بالنتائج التي تحققها في حياتك. فإذا لم تكن سعيداً بهذه النتائج، فثمة شيء يجب تغييره.

الجودة ليست إجراءً يتخذ بل عادة تتبع.



متى تم اكتساب عادة جديدة بصورة حسنة فإنها تصبح سلوكك المعتاد الجديد

هذه أخبار عظيمة! فمن طريق اتباعك سلوك جديد جنباً إلى جنب مع اتباعك سلوكك الحالي، فإنه يمكنك أن تصل إلى طريقة جديدة تماماً لإنجاز الأمور. وهذا السلوك المعتاد الجديد يصبح بعد ذلك المستوى الجديد من الأداء والإنتاجية الخاص بك. بعبارة أخرى، فإنك ببساطة تبدأ في استبدال عاداتك السيئة القديمة بأخرى جديدة ناجحة.

على سبيل المثال، فإذا كنت دائماً ما تصل إلى الاجتماعات متأخراً فإنك ستتعرض لضغوط شديدة على الأرجح وسوف تشعر بأنك لم تقم بالتحضير الجيد لهذه الاجتماعات. ولكي تحسن هذا الأمر، خذ على نفسك عهداً بأنك سوف تصل مبكراً عشر دقائق إلى كل موعد في خلال الأسابيع الأربعة القادمة. فإذا قمت بتدريب نفسك على إتمام هذه العملية، فسوف تلاحظ أمرين:

١. سوف يكون الأسبوع الأول شاقاً أو الأسبوعان الأول والثاني. في الحقيقة، فقد تحتاج إلى أن تخاطب نفسك بقليل من الأحاديث المشجعة حتى تحافظ على مسارك السليم.

٢. كلما وصلت في الموعد المحدد مرات كثيرة، أصبح ذلك أكثر سهولة، إلى أن يتحول في يوم ما إلى سلوك معتاد. إن الأمر يشبه إعادة البرمجة. وسوف تكتشف أن فوائد البرنامج الجديد تفوق بكثير نتائج البرنامج القديم.

ومن خلال تحسين سلوك واحد في كل مرة بصورة نظامية، تستطيع بشكل هائل أن تحسن أسلوب حياتك ككل بما في ذلك صحتك ودخلك وعلاقاتك والوقت الذي تقضيه بعيداً عن العمل للراحة والمتعة.

يروي لنا مارك من واقع خبرته العملية:

لدي صديق في الخمسينات من عمره، استطاع أن يغير أربعاً وعشرين عادة تتعلق بتناول الطعام في خلال عامين. وقبل أن يقرر إحداث هذا التغيير، كان يعاني حالة من التعب وكان وزنه زائداً عن الحد المعقول. كما كان لديه قدر قليل من الطاقة والنشاط، وعلاوة على ذلك فقد كان يفتقر إلى الحافز للعمل. كانت عاداته السيئة تتضمن الإفراط في تناول الحلوى والأغذية السريعة وكذلك الإفراط في تناول القهوة. ثم قرر أن يتغير. كانت عملية التغيير طويلة وتطلبت الكثير من ضبط الذات. ولكنه استطاع (بمساعدة خبير ممتاز في التغذية ومدرب شخصي للياقة البدنية) أن يحدث تحولاً كاملاً. فلم يعد يفرط في تناول القهوة، ولم يعد يجد صعوبة في تجنب الحلوى، كما أصبح يتناول مقداراً أقل من الطعام المتوازن بشكل جيد والذي يمكن أن يمده بأقصى طاقة ممكنة. وعلاوة على ذلك، فقد أصبح متحمساً للعمل وواثقاً من نفسه طوال الوقت.

فإذا كان بمقدور الآخرين إحداث تغييرات مهمة، فلماذا لا يكون بمقدورك أنت؟ تذكر أن شيئاً لن يتغير حتى تتغير أنت. فتقبل فكرة التغيير باعتباره محفزاً إيجابياً سوف يعطيك مزيداً من الحرية والطمأنينة.

إذا داومت على القيام بما كنت تقوم به دوماً



فسوف تحقق ما كنت تحققه دوماً.

كيف تتعرف على العادات السيئة

كن مدركاً للعادات التي لا تعمل لصالحك

الكثير مما نمتلكه من عادات وأساليب وكذلك مما لدينا من صفات غير مألوفة وطباع غريبة هي جميعاً أشياء غير مرئية، وهذا هو ما دفع المؤلف الشهير أوليفر ويندل هولمز إلى التعليق على ذلك قائلاً: "نحن جميعاً بحاجة إلى أن نتعلم أن نرى الأشياء الواضحة التي لا لبس فيها". لذا، لننظر عن كثب أكثر إلى العادات التي تعرقل مسيرتك والتي من المرجح أنك تدرك القليل منها بالفعل. وفيما يلي بعض العادات الشائعة التي تلقيناها من العملاء في ورش العمل الخاصة بنا:

- عدم إرجاع المكالمات الهاتفية في الوقت المناسب.
- التأخر عن الاجتماعات والمواعيد.
- تواصل أقل من المطلوب بين الزملاء أو طاقم العمل بعضهم ببعض.
- عدم الوضوح بشأن النتائج المتوقعة أو الأهداف الشهرية أو الغايات، إلخ.
- عدم تخصيص الوقت الكافي للسفر لحضور المواعيد الخارجية.
- عدم التعامل مع الأعمال الورقية وإنجازها بسرعة وفعالية.
- معالجة البريد أكثر من مرة.
- عدم دفع الفواتير في مواعيدها المستحقة مما ينتج عنه مطالبتك بسداد فوائد عن التأخير.
- استمرار عدم ملاحقة حسابات المدينين التي تجاوزت تاريخ الاستحقاق.
- التحدث بدلاً من الاستماع.
- نسيان اسم أحد الأشخاص بعد دقيقة واحدة (أو أقل) من تعارفكما.
- الضغط على زر الإيقاف المؤقت في الساعة المنبهة عدة مرات قبل النهوض من الفراش في الصباح.

- العمل لأيام طويلة بدون ممارسة التمرينات الرياضية أو أخذ فترات راحة بصفة منتظمة.
- عدم قضاء وقت كاف مع أطفالك.
- اتباع برنامج لتناول الوجبات السريعة من يوم السبت إلى يوم الخميس.
- تناول الطعام في أوقات غير منتظمة من اليوم.
- مغادرة المنزل في الصباح دون أن تعانق زوجتك وأطفالك.
- أخذ هموم العمل معك إلى المنزل.
- الثرثرة الزائدة عن الحد أثناء المحادثات الهاتفية.
- إقامة الحجوزات في اللحظة الأخيرة (في المطاعم، المسارح، الحفلات الموسيقية، أو من أجل السفر).
- عدم إنجاز الأمور في الوقت الذي وعدت بإنجازها فيه، فيما يختص بمطالب الآخرين.
- عدم أخذ وقت كاف تحظى فيه بالراحة والمتعة مع أسرتك؛ ومع ذلك لا تخالجك مشاعر الذنب.
- جعل هاتفك المحمول متاحاً طوال الوقت.
- الرد على الهاتف أثناء تناول الطعام مع أسرتك.
- الاهتمام بالأشياء البسيطة، وخصوصاً صغائر الأمور التي أنت بحاجة إلى التخلص منها!
- المماطلة في كل شيء بدءاً من حفظ الأوراق في الملفات، وانتهاءً بتنظيف جراج سيارتك.

والآن قم بمراجعة لنفسك عن طريق إعداد قائمة تتضمن كل العادات التي تجعلك باستمرار غير منتج. خصص ساعة أو أكثر حتى يمكنك حقاً أن تفكر ملياً في هذه العملية وقم بعمل الترتيبات اللازمة التي تضمن ألا يقاطعك أحد خلال هذا الوقت. إن هذا التمرين جدير بالاعتبار وسوف يعطيك أساساً قوياً لتحسين نتائجك في

السنوات المقبلة. وفي الحقيقة، فإن هذه العادات السيئة، أو العقبات التي تقف في طريق تحقيق أهدافك، هي نقطة الانطلاق نحو نجاحك في المستقبل. وبالتالي يمكننا القول إنه من الصعب أن تكتسب المزيد من العادات المثمرة، حتى تدرك بوضوح ما الذي يعرقل مسيرتك. وسوف تعرض لك معادلة العادات الناجحة في نهاية هذا الفصل طريقة عملية لتحويل عاداتك السيئة إلى استراتيجيات ناجحة

وهناك طريقة أخرى يمكنك بها أن تحدد سلوكك غير المثمر وهي أن تطلب التقييم من الآخرين. تحدث إلى أشخاص تكن لهم الاحترام والإعجاب ويعرفونك جيدا، وقم بسؤالهم عما يلاحظونه بشان عاداتك السيئة. وابحث في ردودهم عن الأشياء الثابتة التي قالها الجميع عنك. فمثلاً إذا تحدثت إلى عشرة أشخاص وأجمع ثمانية منهم على أنك لا تقوم أبداً بإرجاع المكالمات الهاتفية في الوقت المناسب. فانتبه وتذكر هذا الأمر: **إن سلوكك الظاهري هو المرآة التي ترى فيها الحقيقة. بينما تصورك الباطني عن هذا السلوك لا يكون إلا وهماً في أغلب الأحيان.** فإذا كنت منفتحاً لكل ما تتلقاه من الآخرين من تقييم جيد أمين لسلوكك، فسوف يكون بمقدورك القيام بعمل التعديلات المطلوبة بشكل سريع والتخلص من العادات السيئة بصورة دائمة.

عاداتك ورؤيتك لذاتك هما نتاج بيئتك

هذه رؤية نافذة غاية في الأهمية. إذ يجب عليك أن تدرك أن الأشخاص الذين تحيا بينهم وتخالطهم وكذلك البيئة التي تعيش فيها، كليهما يؤثر بقوة فيما تفعله. فشخص تربي ونشأ في بيئة سلبية، كان فيها باستمرار عرضة للإساءة البدنية أو اللفظية، تكون لديه رؤية للعالم تختلف عن رؤية شخص آخر تربى ونشأ في أسرة يساند أفرادها بعضهم بعضاً وتشيع فيها مشاعر الحب والدفء والحنان. ويصبح لكل منهما مواقفه واتجاهاته التي تختلف عن مواقف واتجاهات الآخر، كما يختلف

مقدار ما يكنه كل منهما من احترام لذاته. إن البيئات الفاسدة غالباً ما تولد في نفوس أبنائها إحساساً بالتفاهة وعدم القيمة وانعدام الثقة بالنفس، ناهيك عن مشاعر الخوف. مثل هذه الرؤية السلبية للذات، إذا ما تكونت لدى الشخص في مرحلة الطفولة وحملها معه إلى مرحلة البلوغ، من الممكن أن تولد لديه كل أشكال العادات غير المثمرة متضمنة إدمان المخدرات والنشاط الإجرامي وعدم القدرة على اتخاذ مسلك مهني ثابت.

كذلك فإن ضغط الند (الرغبة في محاكاة الآخرين) يقوم بدور مهم في هذا الصدد إما بالإيجاب وإما بالسلب. فإذا كنت تخالط أشخاصاً دائمي الشكوى والتذمر من مدى السوء الذي عليه كل شيء، فقد تبدأ في تصديق ما يقولونه. وعلى الجانب الآخر، فإذا كان الأشخاص المحيطون بك أقوياء وإيجابيين، فمن المحتمل بدرجة أكبر أن ترى أمامك عالماً مليئاً بالفرص والمغامرات والتجارب المثيرة.

وفي كتابه الرائع The New Art and Science of Getting What You Want يشرح لنا مؤلفه هاري ألدر هذا الأمر بوضوح أكثر حيث يقول:

> حتى التغييرات الطفيفة في درجة إيمان الشخص بذاته سوف تؤدي إلى حدوث تغييرات مذهلة في السلوك والأداء.وهذا أمر يمكن رؤيته بوضوح أكثر عند الأطفال منه عند الكبار؛ وذلك لأن الأطفال أشد تأثراً بالإيحاء وأكثر حساسية فيما يتعلق بتغيير المعتقدات. ولذلك، إذا اعتقد الأطفال مثلاً أن مستواهم جيد في إحدى الرياضات –أو مادة دراسية معينة– فسوف يؤدون فيها بشكل أفضل بالفعل. وهذا الأداء الأفضل بدوره سوف يدعم ذلك الاعتقاد الذاتي الذي تنامى وتزايد بداخلهم، وبالتالي فإنهم سوف يواصلون العمل من أجل التفوق.
>
> وفي حالات قليلة نادرة، يكون لدى الشخص اعتقاد ذاتي طاغ يجعله يقول لنفسه دائماً: "إنني لست بارعاً في أي شيء على الإطلاق". وهذا الاعتقاد سوف يكون له تأثير مدمر في أي شيء يحاول أمثال هذا الشخص إنجازه؛ هذا إذا ما أزعجوا أنفسهم بالمحاولة في الأصل. ولكن

الأمر الأكثر شيوعاً هو أن يكون لدى الشخص مزيج من المعتقدات الشخصية، البعض منها يكون إيجابياً أو "بناءً" والبعض الآخر يكون سلبياً أو "هداماً". فقد نجد على سبيل المثال شخصاً لديه نظرة دونية لنفسه أو صورة سيئة عنها في مجال العمل تجعله لا يرى مثلاً أنه يصلح لأن يكون "مديراً" جيداً أو "رئيساً" أو "قائداً". ومع ذلك، فنفس هذا الشخص قد يرى أنه شخص "طبيعي" أو "عادي" فيما يتعلق مثلاً بممارسة الرياضة أو مخالطة الآخرين أو ممارسة إحدى الهوايات. وقد نجد كذلك سيدة تنظر إلى ذاتها نظرة سامية رفيعة فيما يتعلق بالمقدرة أو المهارة المهنية -كونها قادرة على أداء وظيفتها بصورة جيدة من الناحية الفنية- ولكننا نجدها غير راضية بالمرة عن أدائها في الجانب الخاص من مهنتها بممارسة "سياسات العمل" (الأساليب الملتوية التي يتبعها البعض لتحقيق مكاسب ما) والعكس بالعكس وهكذا فكل منا لديه مجموعة متنوعة من المعتقدات الذاتية تغطي كل تلك الجوانب العديدة في عملنا وحياتنا الاجتماعية والعائلية، ونحن بحاجة إلى الدقة والوضوح عند قيامنا بتحديد تلك المعتقدات التي تؤثر فيما نقوم بإنجازه. إننا نحتاج إلى أن نستبدل المعتقدات الهدامة بمعتقدات بناءة

وحتى إذا كنت قليل الحظ بدرجة كافية لتنشأ في بيئة غير مواتية، فلا يزال بمقدورك أن تحدث التغييرات المطلوبة. وقد يقتضي الأمر فقط شخصاً واحداً يساعدك على إحداث هذا التحول. ويستطيع مدرب ممتاز أو معلم أو محلل نفسي أو شخص قادر على إعطاء النصيحة في أمور العمل أو أحد الأشخاص الإيجابيين ممن يحتذى بهم أن يؤثر بشكل هائل في مستقبلك. **إن المتطلب الأساسي الوحيد هنا هو أنه يجب عليك أن تلتزم بالتغيير.** فعندما تكون مستعداً للقيام بذلك، سوف يبدأ الأشخاص المناسبون في الظهور لمساعدتك. ومن خلال خبرتنا وتجاربنا، ثبتت لدينا صحة ذلك القول المأثور الشهير الذي يقول: "عندما يكون التلميذ جاهزاً، يظهر الأستاذ".



التناسق لم يعد جزءاً من رؤية جلوريا الشخصية لذاتها

كيف تغير العادات السيئة

ادرس عادات الأشخاص الناجحين

كما أشرنا من قبل، فالأشخاص الناجحون قد قاموا باكتساب عادات ناجحة. تعلم أن تلاحظ ما هي هذه العادات. قم بدراسة الأشخاص الناجحين، فإنهم -كما يقول جيم رون الخبير المعروف في مجال الأعمال- يتركون لنا إشارات وخيوطاً تساعدنا في التوصل إلى إجابات عما يدور في أذهاننا من أسئلة واستفسارات. ماذا لو كان في مقدورك أن تجري مقابلة مع شخص ناجح واحد كل شهر؟ إذا قدر لك ذلك، فحاول الاستفادة من مقابلتهم، فقم بدعوتهم مثلاً إلى الإفطار أو الغداء واطرح عليهم الكثير من الأسئلة الجيدة التي تتعلق بما يتبعونه من أنظمة، وما يقومون به من أعمال روتينية وما لديهم من عادات. ما الذي يقومون بقراءته. ما هي الأندية والجمعيات

التي ينتمون إليها؟ كيف يقومون بوضع جدول أعمالهم؟ إنك إذا استمعت إليهم جيداً، وقمت بتدوين ملاحظات مهمة، فسوف تخرج من الحديث معهم بكنز من الأفكار الفعالة في وقت قصير للغاية. وإذا كان مطلبك صادقاً، فالأشخاص الناجحون بحق يكونون سعداء بنقل أفكارهم إليك. إنهم يستمتعون بالفرصة التي تتاح لهم وينتهزونها ليقوموا بدور المعلم لأشخاص مهتمين بشكل صادق بتحسين حياتهم.

يروي لنا جاك ومارك:

> عندما انتهينا من تأليف الكتاب الأول من سلسلة كتب Chicken Soup for the Soul، قمنا بسؤال كل من نعرفهم من المؤلفين المشهورين أصحاب الكتب الأكثر مبيعاً -أمثال باربرا دي انجيليس وجون جراي وغيرهم- عن الاستراتيجيات المحددة المطلوبة التي تضمن أن يصبح كتابنا من الكتب الأكثر مبيعاً. وقد كان كل من قمنا بسؤالهم كرماء معنا بما قدموه لنا من أفكار ورؤى. وقد فعلنا كل ما أخبرونا به. فتعودنا على القيام بإجراء حديث إذاعي واحد كحد أدنى يومياً طوال أيام الأسبوع ولمدة عامين. وقمنا بتوكيل مسئول عن الدعاية والإعلان. كما قمنا بتوزيع خمسة كتب يومياً على النقاد وغيرهم من الذين يمكنهم صياغة آراء يمكن الاستفادة منها. كما أعطينا الصحف والمجلات حقوق إعادة طبع قصصنا مجاناً. وكذلك قمنا بعمل ندوات تحفيزية لكل الأشخاص المسئولين عن الترويج لكتبنا. باختصار، لقد قمنا بالسؤال عن العادات التي ينبغي أن نتبعها لتحقيق أقصى نجاح، وقمنا بعد ذلك بوضع تلك العادات في حيز التنفيذ. ونتيجة لذلك، قمنا حتى الآن ببيع خمسين مليون نسخة في جميع أنحاء العالم.

والمشكلة هي أن معظم الأشخاص لن يكلفوا أنفسهم عناء السؤال. ولكنهم بدلاً من ذلك يسوقون كل أشكال الأعذار والمبررات التي يقنعون أنفسهم أنها تمنعهم من السؤال. فيقولون مثلاً إنهم مشغولون للغاية أو يعتقدون أن الأشخاص الناجحين لن يكون لديهم الوقت الذي يمنحونه لهم، ثم كيف يتأتى أن تجد هؤلاء الأشخاص على أية حال؟ فالأشخاص الناجحون لا يقفون على ناصية كل شارع في انتظار من يجري مقابلة معهم. وهذا صحيح، ولكن تذكر فما تقوم به هو دراسة لهؤلاء الأشخاص. وهذا معناه أنك بحاجة إلى أن تكون واسع الحيلة وإلى التوصل إلى طرق تكتشف بها أين

يعمل هؤلاء الأشخاص الناجحون وأين يسكنون وأين يتناولون طعامهم وما هي الأماكن المفضلة التي يكثرون من التردد عليها. تعامل مع الأمر كأنه لعبة تمارسها وتستمتع بممارستها. ولا حظ دائماً أن الأمر يستحق ذلك الجهد أو العناء الذي تبذله! (في الفصل الخامس، الذي يركز على عادة تكوين علاقات ممتازة، سوف تتعرف على الطريقة التي تجد بها الأشخاص الناجحين القادرين على إعطاء المشورة وكيفية إجراء اتصال معهم).

وهناك طريقة أخرى لدراسة الأشخاص الناجحين وهي أن تقوم بقراءة السير الذاتية والتراجم الخاصة بهم، وهناك المئات منها. إنها قصص حقيقية رائعة زاخرة بالأفكار، وستجد الكتب التي تتناولها في المكتبات العامة القريبة منك وفي مكتبات بيع الكتب. اقرأ أحدها كل شهر وسوف تحصل في خلال عام واحد على أفكار ورؤى أكثر مما يمكن أن يقدمها لك عدد كبير من الدورات الدراسية الجامعية

كذلك كن متيقظاً للأفلام الوثائقية التليفزيونية الخاصة التي تركز الانتباه على الأشخاص الناجحين. وهناك عادة أخرى اكتسبناها نحن الثلاث وهي الاستماع إلى الكتب التحفيزية والتعليمية المسموعة أثناء القيادة أو السير أو ممارسة التمرينات الرياضية. إنك إذا قمت بالاستماع إلى أحد الكتب المسموعة لمدة نصف ساعة يومياً خمسة أيام كل أسبوع، ففي عشر سنوات تكون قد تعرضت لما يزيد على ألف وثلاثمائة ساعة من المعلومات الجديدة والمفيدة. وهذه العادة -الاستماع إلى الكتب المسجلة على شرائط- قد اكتسبها كل الأشخاص الناجحين الذين نعرفهم تقريباً.

ويقول صديقنا جيم رون: "إذا قرأت كتاباً واحداً كل شهر في النشاط أو المجال الذي تعمل فيه، ففي عشر سنوات تكون قد قرأت مائة وعشرين كتاباً وهو الأمر الذي سوف يجعلك من الصفوة في مجالك". وعلى النقيض من ذلك، يشير جيم بحكمة وتعقل قائلاً: "إن كل الكتب التي لم تقرأها ما كانت لتفيدك!" قم بمراجعة المحلات المتخصصة التي تقوم ببيع أشرطة الفيديو والكاسيت التي تركز الانتباه على الأشخاص البارزين في مجال التدريب على التطور الشخصي وكذلك على الرواد في مجال الأعمال. إن كل هذه المعلومات الرائعة قابعة هناك في انتظارك. لذا فعليك

بالاستفادة منها جيداً وراقب مستوى إدراكك وهو يرتفع نتيجة لذلك. وإذا ما قمت بتطبيق ما تتعلمه، فسوف يزداد دخلك في القريب العاجل.

اكتسب عادة تغيير عاداتك

إن الأشخاص الأغنياء بكل ما تحمله الكلمة من معان يدركون جيداً أن الحياة هي تجربة طويلة من المعرفة والتعلم. والحياة لا تتوقف أبداً. فتعلم أن تحسن عاداتك باستمرار؛ فهناك دائماً مستوى آخر تستطيع الوصول إليه، أياً كان مدى ما أنت عليه من حال طيبة الآن. إنك عندما تكافح باستمرار لكي تحسن من ذاتك، فإنك تقوم آنذاك بتكوين شخصية لك، وتزداد قيمتك على المستوى الإنساني، ويصبح لديك المزيد لتقدمه. إنها رحلة طويلة مثيرة تؤدي في نهاية المطاف إلى شعور بالرضا والنجاح. ولكننا، لسوء الحظ، نختار أحياناً ألا نتعلم هذه الدروس إلا من خلال خوض أصعب التجارب.

يروي لنا لس:

هل عانيت من قبل من حصوات الكلى؟ إنها ليست بالأمر الممتع كما أنها مثال جيد يوضح كيف أن العادات السيئة يمكن أن تجعل حياتك تعيسة بائسة.

فبعد استشارة الأطباء أصبح من الواضح أن ما أعاني منه قد نشأ في الأصل نتيجة ممارستي لعادات غذائية سيئة، وظهرت عواقب ذلك أخيراً في صورة تكون حصوات كبيرة عديدة في الكلى. وقد قرر الأطباء أن أفضل طريقة لإزالة هذه الحصوات هو تفتيتها باستخدام أشعة الليزر، وهي عملية جراحية تستغرق حوالي ساعة واحدة فقط، وعادة ما يشفى المريض بعدها تماماً في غضون أيام قليلة.

وقبل هذا كنت قد خططت لقضاء عطلة نهاية الأسبوع مع ولدي في مدينة تورنتو وقمت بالحجز مسبقاً للسفر. كان ولدي قد أتم عامه التاسع لتوه ولم يكن قد سبق له الذهاب إلى هناك من قبل. وكان فريق كرة القدم الذي نشجعه سيلعب في نهاية البطولة الوطنية هناك كما كان فريق لوس انجيلبس كنجز -وهو فريق الهوكي

الذي يشجعه ولدي- سيلعب بعض مبارياته هناك في هذا الوقت. وقد قمت بعمل الترتيبات اللازمة وخططت أن تكون على متن الطائرة المتجهة إلى هناك في صبيحة يوم الخميس، وكنت قد أجريت العملية الجراحية المقررة لي في يوم الأحد من نفس الأسبوع وتصورت أن ذلك سوف يمنحني الوقت الكافي لكي أتعافى قبل موعد السفر.

ومع ذلك فبعد ظهر يوم الأربعاء السابق للسفر أصابتني نوبة مغص كلوي حادة وانتابتني بعدها آلام شديدة لمدة ثلاثة أيام لم يكن يسكنها إلا تناول جرعات منتظمة من المورفين. وعلى أثر ذلك، تبخرت أمام عيني أحلامي بقضاء هذه الرحلة التي كنت سأعدها مفاجأة لولدي. مزيد من العواقب الوخيمة! ولحسن الحظ فقد قرر الأطباء أن حالتي قد تحسنت بدرجة كافية تمكنني من السفر وصرحوا لي بمغادرة المستشفى.

وقد كانت عطلة نهاية الأسبوع رائعة. فقد حقق فريقنا في كرة القدم الفوز، وشاهدنا مباريات رائعة في الهوكي. وعدت أنا وولدي بذكريات سنبقى معنا طوال العمر. لقد كدت أن أفقد تلك الفرصة الرائعة بسبب عاداتي السيئة.

وقد أصبحت الآن شديد التحفز لتجنب المشكلات التي يمكن أن تسببها لي حصوات الكلى في المستقبل. فأنا الآن أشرب عشرة أكواب من الماء كل يوم، كما أصبحت أتجنب تناول الأطعمة التي تساعد على تكوين الحصوات. إنه ثمن قليل أقوم بدفعه، وقد نجحت عاداتي الجديدة في جعلي في منأى عن المشكلات حتى الآن.

إن الهدف من هذه القصة هو أن نوضح كيف أن الحياة سوف تظل دائماً توافيك بعواقب ترتبط بتصرفاتك وأفعالك. لذا، فقبل أن تقدم على اتباع سلوك معين أو تشرع في عمل ما، عليك أن تنظر إلى الأمام لترى هل ما ستفعله سوف يجر عليك عواقب سلبية أم سوف تجني من ورائه مميزات ومكاسب محتملة. كن واضحاً في تفكيرك. وقم ببعض البحث، واطرح على نفسك أسئلة قبل أن تبدأ في ممارسة أي عادات جديدة. إذا فعلت هذا، فسوف تحظى بالمزيد من متع الحياة، ولن يأتي عليك وقت تصرخ فيه مستغيثاً طالباً ما تسكن به آلامك!

الآن وقد أدركت كيف تعمل العادات حقاً وكيف تقوم بتحديدها، فسوف نختتم حديثنا بأهم جزء فيه وهو كيف تغير عاداتك بصورة دائمة

معادلة العادات الناجحة

هذه طريقة متدرجة تساعدك على إيجاد عادات أفضل. وهي طريقة ناجحة نظراً لبساطتها، فأنت لا تحتاج إلى استراتيجيات معقدة. ويمكن تطبيق هذه الطريقة على أي مجال من مجالات حياتك العملية أو الشخصية، وهي، إذا ما طبقت بصورة ثابتة، سوف تساعدك على تحقيق كل ما تريده. وهي تتكون من ثلاث خطوات أساسية

١. حدد بوضوح عاداتك السيئة أو غير المثمرة

من المهم أن تفكر حقاً في عواقب عاداتك السيئة في المستقبل. فقد لا تظهر هذه العواقب غداً أو في الأسبوع أو الشهر المقبل، فالأثر الحقيقي من الممكن أن يظهر بعد سنوات طويلة. وأنت عندما تنظر إلى الأثر المترتب على سلوكك غير المثمر في يوم واحد، فقد لا يبدو هذا الأثر سيئاً للغاية. فالشخص المدخن مثلاً يقول: "ما الضرر من عشر سجائر أدخنها في اليوم؟ إنها تساعدني على الاسترخاء، كما أنني لا أجد أي صعوبة في التنفس ولا أسعل". ولكن الأيام تمر يوماً بعد يوم وتتراكم الآثار والعواقب وبعد عشرين عاماً تجد نفسك في عيادة الطبيب وبين يديك صور بالأشعة تخبرك بالنتائج النهائية السيئة. فكر في هذا الأمر. إنك إذا قمت باستهلاك عشر سجائر يومياً ولمدة عشرين عاماً، تكون بذلك قد استهلكت ثلاثاً وسبعين ألف سيجارة. فهل تعتقد أن هذا العدد الهائل من السجائر يمكن أن يؤثر في رئتيك؟ بالطبع نعم! وفي الحقيقية فالعواقب يمكن أن تكون مميتة. لذلك، عندما تتفحص عاداتك السيئة، ضع في اعتبارك التأثيرات بعيدة المدى. كن أميناً تماماً، فحياتك قد تكون معرضة للخطر.

٢. حدد عادتك الناجحة الجديدة

وهـي في أغلـب الأحـوال نقيض عادتـك السـيئة تمامـاً. وفي المثـال السـابق الخـاص بالشخص المدخن، سوف تكون العادة الجديدة هي: "التوقف عن التدخين". ولكن ما الذي سوف تقوم بفعله حقاً؟ حتى تحفز نفسك، فكر في كل الفوائـد والميـزات الـتي ستنجم عن اتباع عادتك الناجحة الجديدة. فهذا سوف يساعدك على أن ترسم صورة واضحة لما يمكن أن تقدمه لك هذه العادة مـن نتـائج إيجابيـة. وكلمـا قمـت بتصـوير الفوائد بحيوية أكثر ازداد احتمال أن تتخذ إجراءً في هذا الصـدد.

٣. ضع خطة عمل من ثلاثة أجزاء

وهذا هو الوقت الذي يبدأ فيه العمل والتنفيذ. ففي المثال السابق عن التـدخين توجـد أمامك اختيارات عديدة. فمثلاً، اقرأ موضوعات تتناول مسألة الإقلاع عن التدخين أو ابدأ برنامج معالجة بالتنويم المغناطيسي أو قم بعمـل أي شـيء بـديل عنـدما تسـتيقظ بداخلك الرغبة في التدخين أو ابـدأ برنامجـاً لممارسـة التمرينـات الرياضـية في الهـواء الطلق أو استخدم العلاج بشريط النيكوتين اللاصق وابتعـد عـن الأشـخاص المـدخنين. المهم هو أن تصنع قراراً بشأن أي الإجراءات المحددة سوف تقوم بتنفيذها.

وفي كل الأحوال فإنه يجب عليك أن تتخذ إجراءً ما. ابـدأ بعـادة واحـدة تريـد حقاً أن تغيرها ثم قم بالتركيز على خطوات العمل الثلاثة الفورية التي قمت باتخاذها وقم بوضعها في حيز التنفيذ. افعل ذلك الآن، وتذكر أن شيئاً لـن يـتغير حتـى تـتغير أنت.

خاتمة

وهكذا، فأنت الآن تعرف كيف تعمل العادات حقا وكيف تقوم بتحديد عاداتك السيئة. علاوة على ذلك، فلديك معادلة مؤكدة النجاح سوف تساعدك على اكتساب عاداتك الناجحة الجديدة وبدء العمل بها. وهذا سوف يعمل جيداً وبصورة متساوية على تحسين عاداتك الخاصة بالعمل وكذلك تلك الخاصة بحياتك الشخصية. ونحن نشجعك بقوة على أن تكمل خطوات العمل كما تم وصفها في نهاية هذا الفصل. وعندما تلتزم بالتعامل مع معادلة العادات الناجحة هذه كتابة، عندئذ فقط سوف تصبح الفوائد الحقيقية واضحة، فالاحتفاظ بالمعلومات في ذهنك فقط أمر لا يدوم طويلاً. نحن نريدك أن ترى وتعاين تحولاً؛ في نتائجك وفي أسلوب حياتك. والفصل القادم سوف يقوم ببناء هذا الأساس القوي وهو يتعلق كله بتركيز قواك، فتوقع بعض لتجليات والإبداعات الخطيرة.

خطوات العمل

أشخاص ناجحون أريد أن
أجري مقابلة معهم

معادلة العادات
الناجحة

أ. أشخاص ناجحون أريد أن أجري مقابلة معهم

اعمل قائمة بالأشخاص الذين حققوا نجاحاً كبيراً وتكن لهم الاحترام والتقدير. اجعل هدفك أن تقوم بدعوة كل منهم إلى الإفطار أو الغداء أو أن تحدد مع كل منهم موعداً في مكتبه. تذكر وأنت ذاهب لمقابلتهم أن تأخذ معك مفكرة أو مسجلاً لتدوين أفضل أفكارهم أو تسجيلها على أشرطة

الاسم	رقم الهاتف	تاريخ المقابلة
١. ____________	__________	__________
٢. ____________	__________	__________
٣. ____________	__________	__________
٤. ____________	__________	__________
٥. ____________	__________	__________

ب. معادلة العادات الناجحة

انظر إلى المثالين التاليين. توجد في كل مثال ثلاثة أقسام أ. ب. ج. في القسم أ، قم بتحديد العادة التي تعوقك كتابةً. كن دقيقاً وأنت تفعل ذلك وبعدها فكر في العواقب التي سوف تنجم عن تكرارك لهذا السلوك. وذلك لأن كل شيء تفعله أو كل إجراء تتخذه تنجم عنه عواقب معينة. وكما قلنا من قبل فالعادات السيئة (السلوك السلبي) تولد عواقب سلبية بينما العادات الناجحة (السلوك الإيجابي) تجلب الفوائد والميزات

وفي القسم ب، قم بتحديد عادتك الجديدة الناجحة كل ما تحتاج إلى فعله هنا عادةً هو أن تقوم بكتابة عكس ما كتبته في القسم أ فمثلاً إذا كانت عادتك السيئة هي عدم الادخار للمستقبل. فمن المكن أن تكون عادتك الجديدة هي أن تقوم بادخار عشرة في المائة من دخلك بالكامل. وفي القسم ج. قم بسرد خطوات العمل الثلاثة التي سوف تقوم باتخاذها لكي تحول عادتك الجديدة المكتوبة على الورق إلى واقع ملموس. وللمرة الثانية. كن دقيقاً وبعد ذلك حدد تاريخاً للبدء ثم انطلق!

المثال الأول

أ. عادة تعوق تقدمي

مثال:	العواقب:
عدم القيام بالادخار أو الاستثمار للمستقبل: إنفاق دخلي بالكامل.	عدم القدرة على التوقف عن العمل في سنوات التقاعد، لا مجال للاختيار، الفقر.

ب. عادة جديدة ناجحة

مثال:	الفوائد
استثمار عشرة في المائة من دخلي بالكامل.	التحرر من الديون، القدرة على اختيار أسلوب حياتي، وقت أكثر للراحة الاستقلال المالي.

ج. خطة عمل من ثلاث خطوات للبدء ممارسة عادتي الجديدة

١ الاستعانة بمخطط مالي ممتاز لمساعدتي على وضع خطة طويلة الأجل.

٢. استقطاع نسبة محددة من دخلي كل شهر بشكل تلقائي تذهب إلى حساب الاستثمار الخاص بي.
٣. إعداد قائمة تشتمل على أوجه الإنفاق والتخلص من النفقات غير الضرورية.

تاريخ البدء: الاثنين، ٥ مارس.

المثال الثاني.

أ. عادة تعوق تقدمي

مثال:	العواقب:
السماح للمعوقات والمقاطعات وكل ما يشتت الانتباه بالتسلل إلى العمل طوال اليوم.	عدم إنجاز المهام ذات الأولوية، وقت أقل يخصص لأنشطة كسب المال، زيادة التوتر والضغوط، ساعات عمل أطول، تقليل الوقت المخصص للأسرة.

ب. عادة جديدة ناجحة

مثال:	الفوائد:
تعيين مساعد شخصي لتصفية المكالمات الهاتفية غير الضرورية وتقليل المقاطعات والمساعدة في الأعمال الورقية.	القدرة على إنجاز المشروعات، وقت أكبر يخصص لأنشطة كسب المال، تقليل التوتر والضغوط، مزيد من الطاقة والنشاط، توازن أفضل بين العمل والمنزل.

ج. خطة عمل من ثلاث خطوات لبدء ممارسة عادتي الجديدة

١. صياغة نموذجية لتوصيف الوظيفة الخاص بي.

٢. الإعلان عن طلب مرشحين ثم مقابلتهم وانتقاء أفضلهم.

٣. التدريب بشكل شامل وتام.

تاريخ البدء: الثلاثاء، ٦ يونيو.

والآن في ورقة منفصلة استخدم نفس التصميم السابق لتدوين العادات وخطط العمل الخاصة بك. افعل ذلك الآن!

العيش من أجل تحقيق غاية محددة

اتخاذ إجراء حاسم

الإصرار والمثابرة

اسأل عما تريده

عامل الثقة

تكوين علاقات ممتازة

تحقيق أفضل توازن

هل ترى الصورة الكاملة للأمور؟

ليست مسألة براعة، ولكنها مسألة تركيز

عاداتك تحدد ملامح مستقبلك

ها قد أنجزت الخطوة الأولى؛ جهد طيب!

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

ليست مسألة براعة، ولكنها مسألة تركيز

"لم أكن أبداً لأحقق النجاح، بدون عادات الدقة والنظام والاجتهاد... والتصميم على التركيز على عمل واحد في كل مرة"

-تشارلز ديكنز

معضلة رجل الأعمال

إذا كنت تمتلك مشروعاً خاصاً بك أو كنت تخطط لذلك في المستقبل القريب، يجب أن تكون مدركاً لمعضلة رجل الأعمال (يمكنك تطبيق هذا إذا كنت تلعب دوراً إدارياً إشرافياً من أي نوع). وإليك السيناريو: لديك تلك الفكرة الرائعة لبيع منتج جديد أو تقديم خدمة متميزة. إنك تتخيل القيام بهذا العمل بشكل أفضل من كل شخص أو شركة أخرى، وبالطبع فإنك تتخيل أنك سوف تربح أموالاً طائلة.

والغرض الأساسي لأي مشروع تجاري هو كسب عملاء جدد والحفاظ على العملاء الموجودين بالفعل ومن ثم تحقيق ربح كبير. وفي البداية، تعاني الكثير من المشروعات التجارية الصغيرة من عدم كفاية رأس المال، ونتيجة لذلك فإن صاحب المشروع يبذل جهداً هائلاً وخصوصاً في السنة الأولى، ويعمل دون انقطاع لأيام وليال طويلة، دون أن يحصل على وقت كاف للاسترخاء. ومع ذلك، فإن هذا يكون وقتا

مثيراً ينقضي في عقد الصفقات والالتقاء بالعملاء المحتملين وتحسين خط المنتج أو الخدمة.

وعندما يتم بناء المؤسسة. يتم وضع الأشخاص والنظم في موضعها للوصول إلى حالة الاستقرار. ويصبح صاحب العمل تدريجياً أكثر انشغالاً بالمهام الإدارية اليومية وتزداد الأعمال الورقية ويتحول العمل الذي بدأ كمشروع تجاري مثير إلى مجرد روتين يومي. مع قضاء وقت أطول بكثير من ذي قبل في إطفاء نيران الخلافات. وحل مشكلات الموظفين والتعامل مع تحديات الضرائب والتدفق الشهري للنقد.

هل هذا يبدو مألوفاً لك؟ حسناً، فإنك لست وحدك. فهذا موقف شائع للغاية وذلك من واقع خبرتنا العملية المجتمعة التي تصل إلى تسعة وسبعين عاماً. إن المشكلة تزداد تعقيداً لأن الكثيرين من أصحاب الأعمال (والمديرين) يصرون على فرض سيطرتهم كاملة، إنهم يجدون أنه من الصعب عليهم نسيان بعض التفاصيل والسماح لأشخاص آخرين بتحمل جانب من المسئولية إن تفويض المهام للآخرين ليس من ضمن نقاط قوتهم، وبالطبع، فإنهم مرتبطون نفسياً بمشروعاتهم؛ لأنهم، رغم كل شيء، هم من أقاموها وقاموا بإنمائها وإنعاشها. إنهم يدركون جميع التفاصيل. ويعتقدون أن لا أحد سواهم يمكنه القيام بتلك المهام اليومية الهامة كما يفعلون هم.

وتلك هي المفارقة الأساسية؛ فهناك الكثير من الفرص تلوح في الأفق وصفقات أكبر يمكن إتمامها. ولكنك لا تستطيع الوصول إلى أي من ذلك لأنك عالق وغارق في روتينك اليومي. إنه أمر محبط. لذا فإنك تفكر بينك وبين نفسك قائلاً: "ربما إذا عملت بجهد أكبر وقمت بأخذ دورات؛ في إدارة الوقت، يمكنني تدبر جميع الأمور". إن هذا لن يجدي نفعاً؛ فالعمل بجهد أكبر لساعات أطول لن يحل مشكلتك. ثق بنا، لقد خضنا نفس هذا الموقف أكثر من مرة فما هو الحل إذاً؟ إليك به في جملة واحدة: **يجب أن تستثمر معظم وقتك كل أسبوع في القيام بما تستطيع القيام به بشكل أفضل. وأن تدع الآخرين يقومون بما يستطيعون القيام به بشكل أفضل.**

هذا هو الحل باختصار

ركِّز على تلك الأنشطة التي تقوم بأدائها بشكل رائع، والتي تجني من ورائها نتائج ممتازة. إذا لم تفعل ذلك، فإنك على الأرجح ستوجد لنفسك مزيداً من التوتر والضغوط وسيصل بك الأمر إلى الهلاك لا محالة وهذه ليست بالصورة الحسنة. إن الأنشطة التي تتألق فيها تمنحك الطاقة وتبقى حماسك متقداً وتحررك للسعي وراء تلك الفرص الجديدة. ولعلك تتساءل الآن، كيف يمكنك أن تتعامل مع كل تلك الأمور التي تعوق تقدمك. وأنت على حق في ذلك، فهي لن تختفي من تلقاء نفسها فحسب. في جزء لاحق من هذا الفصل، سوف تعرف بطريقة محددة كيف تتعامل مع تلك المعوقات والمشكلات وكيف تزيحها عن كاهلك.

ركز على مواهبك الطبيعية

من المهم جداً أن تفهم هذا. ولمساعدتك على رؤية الصورة كاملة، دعنا نلق نظرة على عالم موسيقى الروك آند رول.

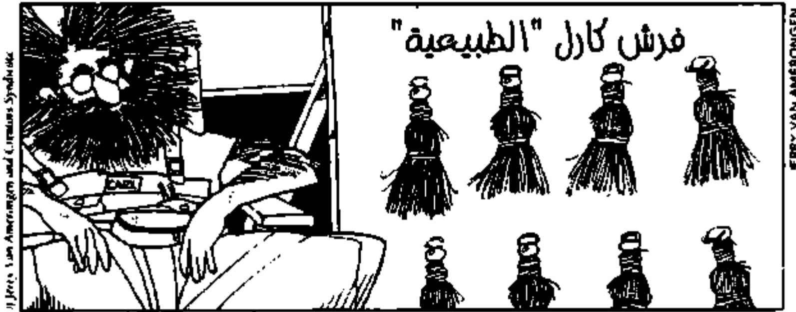
إن فريق ذي رولنج ستونز الموسيقي هو أحد أكثر فرق الروك آند رول استمراراً وأغزرها إنتاجاً. فعمر هذا الفريق حتى الآن يمتد إلى ما يقرب من أربعين عاماً. لقد تجاوز مايك جاجر وأصدقاؤه الثلاثة في الفريق الخمسين من عمرهم بعدة سنوات، ولكنهم ما زالوا يقومون بالغناء في جميع أنحاء العالم في حفلات كاملة العدد. قد لا تعجبك موسيقاهم ولكن من الصعب إنكار نجاحهم

لنلق نظرة على ما يحدث وراء الكواليس قبل بدء إحدى حفلاتهم الغنائية مباشرة... لقد تم إعداد المسرح. لقد تطلب بناء هذا المبنى الضخم –المكون من عدة طوابق والذي يبلغ طوله نصف طول ملعب كرة القدم– أكثر من مائتي ألف شخص، كما اقتضى الأمر قافلة مكونة من عشرين قاطرة لنقل المبنى من موقع الحفل الأخير. وهناك اثنتان من الطائرات النفاثة لنقل الأشخاص الأساسيين –بما فيهم أفراد الفريق– من مدينة لأخرى. إنها عملية ضخمة. ومن الجدير بالذكر أن رحلتهم حول

العالم عام ١٩٩٤قد حققت إيرادات تزيد على ثمانين مليون دولار، ومن الواضح إذاً أن الأمر يستحق الجهد المبذول في سبيله!

تتوقف سيارة ليموزين خلف المسرح. ويخرج منها أفراد الفريق الأربعة وينتظرون بترقب لحظة دخول المسرح. فيما تبدو عليهم لمحة من العصبية المزوجة باللهفة والإثارة عندما ينفجر خمسة وسبعون ألف شخص في هتاف شديد وتصفيق حاد عندما يتم نطق أسماء أفراد الفريق. يدخل الفريق إلى المسرح ويلتقط أفراده آلاتهم الموسيقية ويقومون بالعزف والغناء التألق على مدى ساعتين تعود بعدهما الجماهير الحاشدة إلى منازلهم وهم في غاية السعادة. وبعد إعادة الأغنية الأخيرة بناء على طلب الجماهير في نهاية الحفل يلوح أفراد الفريق بأيديهم مودعين ويصعدون إلى الليموزين المنتظرة ويغادرون المسرح

إنهم أساتذة في تطبيق وتوظيف عادة التركيز على الأولويات وهذا يعني أنهم يقومون فقط بعمل الأشياء التي يتفوقون فيها. وهي تسجيل الأغنيات وأداؤها على المسرح. لاحظ أنهم بعد التخطيط الأولي لا ينغمسون في مسألة نقل العدات أو معرفة التفاصيل الطويلة لمسار الرحلة المنتظرة أو إعداد خشبة المسرح أو القيام بمئات المهام الأخرى التي يجب إنجازها بكفاءة لجعل الرحلة سهلة هادئة. ومريحة بشكل أساسي. فهناك أشخاص ماهرون آخرون يهتمون بالتفاصيل. أما أفراد الفريق فيركزون ببساطة على ما يستطيعون أداءه بشكل أفضل وهو الغناء والاستعراض



كارل مثال جيد لشخص تأمل ما لديه من "مواهب" ثم بدأ في الاستفادة منها.

أيها القارئ العزيز، توجد هنا رسالة رائعة من أجلك. وها هي: عندما تركز معظم وقتك وطاقتك على القيام بالأشياء التي تتفوق وتتألق فيها حقاً، فسوف تجني مكاسب ومميزات كبيرة في آخر الأمر. هذه حقيقة أساسية، وهي ضرورية للغاية لنجاحك المستقبلي.

التدريب، ثم التدريب، ثم التدريب

لنلق نظرة على بعض الأمثلة القليلة الأخرى. الرياضات مثلاً تعد مثالاً جيداً. إن كل بطل رياضي يركز على مواهبه الفريدة ويواصل تحسينها باستمرار ليصل إلى مستوى أعلى من الأداء. وبغض النظر عن نوع الرياضة، فالفائزون جميعهم يشتركون في شيء واحد هو أنهم يقضون معظم أوقاتهم في التركيز على نقاط قوتهم، الأشياء التي يجيدون أداءها بطبيعتهم. إنهم لا يضيعون إلا أقل القليل من الوقت في العمل على الأنشطة غير المثمرة. وهم يتدربون ويتدربون ويتدربون لساعات عديدة كل يوم في الغالب من أجل شحذ وصقل مهارتهم.

إن نجم كرة السلة الأشهر مايكل جوردون، كان يقوم بمئات الرميات مع القفز كل يوم أياً كانت الظروف. وكان جورج بيست، أحد أعظم نجوم كرة القدم في العالم في الستينيات، يواصل التدريب لفترة طويلة بعد أن ينتهي اللاعبون الآخرون. كان جورج يعلم أن قدميه هما أعظم سماته. وكان يقوم بوضع الكرات على مسافات متفاوتة من المرمى ويتدرب على التسجيل مرة بعد أخرى. ونتيجة لذلك، كان جورج بيست الهداف الأول لفريق كرة القدم بنادي مانشستر يونايتد لستة مواسم متتالية إنه هذا النوع من الانضباط الذي يصنع التفوق.

لاحظ كيف أن هؤلاء النجوم المتفوقين يقضون وقتاً ضئيلاً للغاية في العمل على نقاط ضعفهم. إن العديد من أنظمتنا المدرسية يمكن أن تتعلم من هذا. فغالباً ما يقال للأطفال أن يركزوا على المواد التي يحصلون فيها على درجات ضعيفة وألا يقضوا الكثير من الوقت في مذاكرة المواد التي يؤدون فيها بشكل جيد. والأساس المنطقي الذي يعتمد عليه في ذلك هو الوصول إلى مستوى عريض من الكفاءة في الكثير من المواد

بدلاً من التركيز على القليل منها. وهنا مكمن الخطأ! يقول دان ساليفان الأستاذ في مجال الأعمال: "إذا قضيت وقتاً كبيراً جداً في العمل على تحسين نقاط ضعفك، فإن كل ما ستصل إليه هو مزيد من نقاط الضعف الخطيرة!". وهذا لا يعطيك ميزة تنافسية في سوق العمل أو يضعك في موضع يحقق لك الثراء. إنه فقط سوف يبقيك في المستوى العادي المتوسط. وفي حقيقة الأمر، إنها لإهانة كبرى لكرامتك أن تقوم بالتركيز على الأمور التافهة

ومن المهم أن تفرق بوضوح بين مناطق تميزك ونقاط ضعفك. إنك على الأرجح تجيد العديد من الأمور، وتتفوق في بعضها كذلك. وهناك أشياء أخرى أنت كفؤ فيها وإذا كنت أميناً، فهناك بعض الأشياء التي لا فائدة ترجى منك في عملها يمكنك أن تحدد نطاق مواهبك بالكامل على مقياس مدرج من واحد إلى عشرة. بحيث يكون الرقم واحد هو أضعف نقطة من نقاط ضعفك ويكون الرقم عشرة هو أقوى نقطة من نقاط قوتك وتفوقك. إن كل المكاسب والميزات الكبرى في حياتك سوف تأتي من خلال قضاء الغالبية العظمى من وقتك في العمل في المجالات التي تحتل الرقم عشرة على مقياس مواهبك

ولكي تحدد بوضوح مجالات تفوقك، اطرح على نفسك بعض الأسئلة القليلة. ما الذي تستطيع القيام به دون جهد يذكر، وبدون كثير من الدراسة أو الإعداد؟ وما الذي تستطيع القيام به ويجد الآخرون صعوبة في عمله؟ إنهم يتعجبون من مقدرتك ولا يستطيعون حتى الاقتراب من مضارعتها. ما الفرص المتاحة في سوق العمل اليوم والتي تستطيع من خلالها إبراز واستغلال مجالات تفوقك؟ ما الذي تستطيع ابتكاره باستخدام مواهبك الفريدة؟

اكتشف مجالات تميزك

نحن جميعاً قد حبانا الله ببعض المواهب، على اختلافها من شخص لآخر. وجزء كبير من حياتك يدور حول اكتشاف هذه المواهب، ثم استخدامها وتوظيفها فيما يعود عليك بالنفع. وعملية الاكتشاف هذه تستغرق العديد من السنوات مع كثير من

الأشخاص، وبعضهم لا ينجح أبداً في التوصل إلى أعظم مواهبه، وبالتالي تكون حياتهم أقل رضاءً ومتعة. وهؤلاء الأشخاص غالباً ما يقضون حياتهم في صراع ومعاناة لأنهم يقضون معظم حياتهم في وظائف أو أعمال لا تتناسب مع نقاط قوتهم أو مجالات تفوقهم، وذلك أشبه بمحاولة تمرير صندوق عبر فتحة مستديرة بالقوة، والنتيجة الوحيدة لذلك هي الفشل. كما أنها تتسبب في شعورنا بمزيد من التوتر والضغوط والإحباط.

والممثل الكوميدي والنجم السينمائي "جيم كاري" -الذي يتقاضى الآن عشرين مليون دولار أو أكثر عن الفيلم الواحد- يتمتع بموهبة فريدة، حيث يمكنه أن يثني ويلوي وجهه وجسده ليأخذا أوضاعاً غريبة، لدرجة أنه يبدو في بعض الأحيان كما لو كان مصنوعاً من المطاط. كان "جيم كاري" في فترة مراهقته يقضي ساعات كل يوم في التدريب على ذلك أمام المرآة، كما أنه فطن إلى أنه متميز في تقليد الشخصيات الشهيرة، وكانت هذه هي حرفته الأولى في السيرك الكوميدي.

لقد واجه "جيم كاري" العديد من التحديات على طول طريقه إلى النجومية. وفي إحدى مراحل حياته أضاع سنتين من عمره في صراعه مع ما كان يشعر به من ضعف ثقته بنفسه وما كان يخامره من شك في قدراته ومواهبه. ومع ذلك فقد كان مقتنعاً بقدراته وموهبته في مجال الكوميديا. مما جعله يثابر إلى أن حصل في النهاية على الدور الرئيس في فيلم "مخبر الحيوانات الأليفة" منحه هذا الدور فرصة الظهور بمظهر غريب وغير مألوف كلية، وقد حقق الفيلم نجاحاً كبيراً وإيرادات ضخمة ووضعه على الطريق إلى النجومية. لاحظ أنه في بدايات عمله لم يحاول أداء الأدوار الدرامية الجادة، فقد كانت موهبته الفائقة في تقديم نوع غير عادي من الكوميديا إن الجمع بين ثقته القوية في نفسه وساعات من التدريب اليومي قد عاد عليه بالكثير

عمل "جيم كاري" على تحسين تركيزه باستخدام التخيل. فقد حرر لنفسه شيكاً بمبلغ عشرة مليون دولار "مقابل خدماته". ووضع عليه تاريخ الاستحقاق، ثم احتفظ به في جيبه. وعندما كانت الظروف تشتد عليه. كان يجلس على أحد التلال الهادئة المطلة على مدينة لوس أنجيليس. ويتخيل نفسه نجماً سينمائياً كبيراً، ويعيد

قراءة الشيك ليذكر نفسه بما سوف يحققه من ثروة كبيرة. والأمر المثير أنه وقع بعدها ببضع سنوات عقداً بأكثر من عشرة مليون دولار ليقوم ببطولة فيلم The Mask أو "القناع"، ومتى كان ذلك؟ في تاريخ مطابق تقريباً لذلك الذي حدده في الشيك الذي احتفظ به في جيبه لمدة طويلة

إن التركيز على الأولويات هو السبيل إلى النجاح. حاول جعل التركيز جزءاً من مخططك اليومي وسوف تلاحظ تقدماً كبيراً فيما يتعلق بالإنتاجية والدخل. إن لدينا طريقة عملية سوف تسهل عليك هذا الأمر كما ستحدد بوضوح مواهبك الفريدة. وهذه الطريقة يطلق عليها ورشة عمل التركيز على الأولويات (سيتم عرضها في صفحة ٦٦) أنت بحاجة إلى أن تكون مدركاً تماماً لما يحدث في أسبوعك العادي. إن هذا الاختبار لواقع حياتك اليومية عادة ما يكشف عن الكثير. في البداية، ستقوم بإعداد قائمة بكافة الأنشطة التي تقوم بها في العمل في أسبوع عادي.

ومعظم الأشخاص، عندما يجمعون ما قاموا بسرده من أنشطة في هذه القائمة، يجدونه يتراوح ما بين عشرة إلى عشرين نشاطاً. أحد عملائنا كان المجموع في قائمته أربعين نشاطاً! ولا يحتاج الأمر إلى كثير من الذكاء للتوصل إلى حقيقة أنك لا تستطيع القيام بأربعين نشاطاً كل أسبوع وتكون مركزاً حقيقة فيما تفعله. حتى إذا اقتصر الأمر على عشرين نشاطاً فقط، فما زال هذا العدد كبيراً جداً، لأنك سوف تكون ممزقاً وضائعاً بين كل هذه الأنشطة كما ستكون أكثر عرضة للمقاطعات ومحاولات تشتيت الانتباه.

ويندهش الكثيرون عند رؤيتهم إلى أي مدى يتفرق أسبوعهم على كثير من الأنشطة. "غارق في العمل"، "كل الأمور خارج نطاق السيطرة"، "أعاني تحت وطأة الضغوط" هي العبارات التقليدية التي نسمعها كثيراً في وصف هذه الأسابيع. ومع ذلك، فإكمال تدريبات ورشة عمل التركيز على الأولويات الموجودة في نهاية هذا الفصل ستكون نقطة بداية جيدة، فعلى الأقل ستعرف فيما تقضي وقتك. وإذا كان يصعب عليك تذكر كل الأشياء التي تقوم بها (وهذا دليل آخر على أنك تقوم بالكثير)، فبإمكانك عمل سجل لتدوين ما تقوم به على مدار اليوم. كل ما عليك هو

أن تقوم بتدوين كل شيء تفعله كل خمس عشرة دقيقة. حاول الاحتفاظ بمفكرة في متناول يدك، واستمر في عمل هذا لمدة أربعة أو خمسة أيام، وستحصل في النهاية على سجل دقيق للغاية. إن الأمر يقتضي بعض الالتزام والانضباط من جانبك، ولكنك ستجده يستحق هذا الجهد المبذول في سبيله. إن هذا سوف يبين بوضوح كيف تستثمر أو تهدر وقتك

بعد الانتهاء من تدريبات ورشة عمل التركيز على الأولويات، ستكون الخطوة التالية هي سرد ثلاثة أشياء تتميز في أدائها في عملك. هل تتذكر تعريفنا لمعنى التميز أو التفوق؟ إنها تلك الأنشطة التي تؤديها دون جهد يذكر وتمنحك الطاقة والنشاط وتجلب أفضل النتائج وتحقق أعلى دخل لشركتك. وبالمناسبة، إذا لم تكن لك صلة مباشرة بأنشطة تعود بدخل مادي. فمن هم الذين يقومون بهذه الأنشطة؟ وهل هم متميزون في هذا المجال؟ إذا لم يكونوا الأمر كذلك، فأنت على الأرجح بحاجة إلى اتخاذ بعض القرارات الهامة في المستقبل القريب

والآن إليك السؤال الهام التالي. في الأسبوع العادي ما هي نسبة الوقت الذي تقضيه في أداء الأنشطة التي تتفوق فيها؟ كن أميناً تماماً وغالباً ما تكون الإجابة محصورة ما بين خمسة عشرة وخمسة وعشرين في المائة. حتى إذا كان هناك ستون أو سبعون في المائة من وقتك تستغل بما يعود عليك بالنفع، فما زال هناك مجال للتحسين. ماذا لو استطعت الارتقاء بهذه النسبة إلى ثمانين أو تسعين في المائة؟ تذكر أن الدخل الصافي الذي تحصل عليه يرتبط مباشرة بمقدار الوقت الذي تقضيه في العمل في مجالات تفوقك أو تميزك.

مستوى تميزك سوف يحدد مقدار ما يتاح لك من الفرص في الحياة.



الخطوة التالية هي أن تقوم بفحص قائمتك الأصلية التي تتضمن الأنشطة الأسبوعية ثم تقوم بتجديد ثلاثة أشياء لا تحب القيام بها أو ترفض أداءها أو حتى لست بارعاً في أدائها. ليس هناك ما يخجل في اعترافك بأن لديك القليل من نقاط الضعف. أكثر الإجابات شيوعاً بخصوص هذه الأشياء هي الأعمال الورقية أو إمساك الدفاتر أو تحديد المواعيد أو إجراء مكالمات المتابعة وعادة ما تجد في هذه القائمة كل التفاصيل الصغيرة اللازمة لإكمال أحد المشروعات بالطبع. هذه المهام يجب أداؤها، ولكن ليس لزاماً أن تكون أنت المعني بها

هل لاحظت كيف أن هذه الأنشطة تستنزف طاقتك بدلاً من زيادتها؟ إذا كان هذا صحيحاً بالنسبة لك. فاستيقظ من غفلتك! وعندما تداوم على أداء أعمال لا تحبها، فأنت بحاجة إلى تذكير نفسك بأن هذا شيء لا طائل من ورائه. وكما تشرح روزيتا بيريز: "عندما ينفق الحصان، فانزل من على ظهره". فكفاك تعذيباً لنفسك، فهناك خيارات أخرى متاحة.

هل أنت من يخطط أم من يضع اللمسات النهائية؟

هذا هو الوقت المناسب للتفكير في سبب تفضيلك القيام بأشياء معينة دون أخرى. حاول العثور على إجابة للسؤال التالي: هل أنا مخطط أم واضع للمسات النهائية؟ الأرجح أنك تقوم بالشيئين معاً بدرجات متفاوتة، ولكن أيهما تقوم به في أغلب الأحيان؟ إذا كنت مخططاً، فستجد أنك تستمتع بابتكار مشروعات ومنتجات وأفكار جديدة تجعل الأشياء تعمل على نحو أفضل. المشكلة في المخططين هي ضعف قدرتهم على وضع اللمسات النهائية. هل تتذكر جميع التفاصيل التي تحدثنا عنها سابقاً؟ فهذه هي الأمور والأشياء المملة للمخططين. ومعظم رجال الأعمال يتميزون بقدرتهم على التخطيط لكن بعد ما ينجحون في إدارة عجلة العمل يميلون إلى تركها والبدء في شيء جديد، وغالباً ما يكون الأثر الذي يتركونه هو الفوضى، عندئذ تتم مطالبة

أشخاص آخرين بإصلاح الأمور والقضاء على هذه الفوضى هؤلاء هم من نسميهم بواضعي اللمسات النهائية. إنهم يحبون الوصول بالمشروعات إلى خط النهاية، وهم في الغالب لا يتقنون بدء المشروعات (فهذا هو مجال المخططين)، ولكنهم مع ذلك بارعون في تنظيم ما يجب القيام به وضمان التعامل مع التفاصيل بفعالية

لذلك، فمهمتك هي أن تحدد إلى أي النوعين تنتمي سيساعدك كثيراً في هذا الصدد معرفة ميولك الطبيعية. فبوسعك التخلي عن الشعور بالذنب لعدم التمكن من الوصول بالأشياء إلى خط النهاية إليك بالحل: ابحث عن أحد الموهوبين في وضع اللمسات النهائية للتعامل مع التفاصيل. وبتوحيد مجهوداتك معه سوف يمكن بدء وإكمال الكثير من المشروعات الأخرى

دعنا نقدم لك مثالاً عمليا فالكتاب الذي بين يديك الآن قد بدأ كفكرة. وعملية تأليفه -تحديد الفصول، وصياغة المحتوى، وعرضه بسلاسة وانسيابية- هي في الأصل مهمة المخطط. وقد لعب كل من المؤلفين الثلاثة لهذا الكتاب دوراً مؤثراً في هذه العملية ومع ذلك فالحصول على الكتاب في صورته النهائية -بما في ذلك المراجعة والطباعة والنشر وإيجاد قنوات لتوزيعه- تتطلب الكثير من مجهودات أشخاص آخرين يجيدون وضع اللمسات النهائية. وبدون هؤلاء، فإن النص الأصلي للكتاب كان سيظل متروكاً في مكان ما لتتراكم عليه الأتربة على مدار السنين. لذلك، فالسؤال الهام التالي الذي يجب عليك التفكير في إجابته هو: من هم الأشخاص الذين يمكنهم أداء المهام التي لا تستمتع بأدائها؟

على سبيل المثال، إذا كنت لا تستمتع بإمساك الدفاتر، فابحث عن أحد البارعين في ذلك. وإذا كنت لا تجد متعة في القيام بتحديد المواعيد. فاستعن بأحد الخبراء المتمرسين في مجال التسويق عبر الهاتف أو تعاقد مع أحد مراكز خدمة التسويق عبر الهاتف لمساعدتك في هذا الشأن. وإذا كنت لا تحب القيام بعمليات الترويج أو "بتحفيز" الآخرين، فربما تكون بحاجة إلى مدير مبيعات ممتاز يمكنه توظيف وتدريب أفراد قسم المبيعات ومتابعة النتائج أسبوعياً. وإذا كان موعد حساب

الضرائب وتسديدها يصيبك بالإحباط، فاستعن بخدمات أحد المتخصصين البارزين في ذلك.

والآن قبل أن تشرع في التفكير قائلاً: "إنني لا يمكنني تحمل نفقات توظيف كل هؤلاء الأشخاص، فتكلفة الاستعانة بهم ستكون باهظة للغاية". فكر مرة ثانية، واضعاً في اعتبارك: ما هو مقدار الوقت الذي سيوفره لك تفويض المهام التي لا تحب القيام بها في المقام الأول لأشخاص آخرين؟ إنك إما أن تفوض هذه المهام لأشخاص آخرين وإما أن تظل واقفاً في مكانك دون إنجاز أي شيء. بإمكانك أن تخطط للاستعانة بهذه المساعدات على مراحل متدرجة أو التفكير في التعاقد مع أحد مراكز الخدمة التي يمكنها توفير أشخاص يعملون نصف دوام لتقليل العبء الواقع عليك.

وقد نجحت إحدى عميلاتنا -وهي تمتلك شركة نامية، اتخذت من منزلها مقراً لها- في التوصل إلى توليفة فريدة؛ فقد قامت بتوظيف إحدى السيدات على أساس أن تحضر إلى المنزل صباح كل أربعاء لإمساك دفاتر الشركة ثم تقوم بعد ذلك بتنظيف المنزل في فترة ما بعد الظهر. كانت تلك السيدة تستمتع بأداء كلا العملين كما كان أداؤها رائعاً في كليهما، وكان توظيفها على هذا النحو يحقق مبدأ فعالية التكاليف.

إذا شعرت أنك غارق فيما يُطلب منك، فاستعن بمن يساعدك!

تعلم أن تتخلى عن السيطرة على كل صغيرة وكبيرة في حياتك اليومية

إذا كانت شركتك تتوسع وكان دورك في الشركة يتطلب المزيد من التركيز، فإن الوسيلة الفعالة للتعامل مع أعباء العمل الإضافية هي الاستعانة بمساعد شخصي. إذا وجدت الشخص المناسب، فسوف تتغير حياتك إلى الأفضل بصورة هائلة وهذا أمر

مضمون. لذا دعنا نلق نظرة أكثر قرباً على هذه الاستراتيجية الأساسية. أولاً، المساعد الشخصي ليس موظف استقبال أو سكرتير أو أي شخص يشاركك آخرون في نيل قسط من الواجبات التي يؤديها. إن المساعد الشخصي الحقيقي هو الشخص الذي يخصص وقته ومجهوداته بالكامل لمساعدتك، شريطة أن يكون متميزاً في أداء المهام التي لا تحب القيام بها أو التي لا يجب عليك القيام بها من الأساس. ويكون الدور الرئيسي لهذا الشخص هو إعفاؤك من كافة المهام والأعمال البسيطة التي تتراكم في جدول أعمالك الأسبوعية. إن مهمة هذا الشخص هي حمايتك حتى تستطيع التركيز كلية على الأنشطة التي تتميز وتتفوق فيها.

والحرص على الانتقاء الجيد لهذا الشخص سوف يكون له تأثير في صحتك في المستقبل. انتق الشخص المناسب وستصبح حياتك أبسط كثيراً مما هي عليه، كما سيقل بصورة ملحوظة ما تتعرض له من توتر وضغوط. وكذلك ستحظى بمزيد من الراحة والمتعة. وعلى النقيض من ذلك، فإذا انتقيت الشخص غير المناسب، فسوف تكون النتيجة الوحيدة هي مضاعفة مشكلاتك الحالية.

وإليك بعض الإرشادات البسيطة: أولاً، قم بإعداد قائمة تتضمن كافة المهام التي تريد أن يكون مساعدك مسئولاً عنها مائة في المائة. معظم هذه المهام هي الأنشطة التي تريد شطبها من قائمتك الأسبوعية. وعندما تقوم بإجراء المقابلات لاختيار الشخص المناسب، اطلب من أفضل ثلاثة مرشحين منهم أن يقوموا بإكمال نموذج تقييم لشخصياتهم، وهناك العديد من نماذج التقييم الجيدة متاح في الأسواق.

يمكنك الحصول على نموذج تقييم يشتمل على سمات المرشح المثالي لشغل الوظيفة قبل بدء عملية الاختيار. اطلب من كل من المرشحين الثلاثة أن يقوم بملء نموذج تقييم خاص به ثم قم بمقارنتها بنموذج المرشح المثالي. وعادة ما يكون الشخص الأكثر تطابقاً مع النموذج المثالي هو الأنسب للوظيفة. بالطبع يجب عليك وضع العوامل الأخرى في الحسبان مثل الاتجاه والصدق والأمانة وسجل أعماله ووظائفه السابقة وما إلى ذلك.

كن حريصاً لئلا تختار شخصاً يشبهك في السمات والقدرات وتذكر أنك تحتاج هذا الشخص لإكمال ما ينقصك من مهارات. إن الاستعانة بشخص يتفق معك فيما تحب وفيما لا تحب القيام به سيؤدي على الأرجح إلى مشكلة أكبر.

يبقى لنا مجموعة أخرى من النقاط تستحق الإشارة إليها: إذا كنت تحب السيطرة على مجريات الأمور، ولا يمكنك التخلي بسهولة عن الاهتمام بكل صغيرة وكبيرة، فمن الضروري أن تستسلم لمساعدك الشخصي. وقبل أن تصيبك كلمة تستسلم بالفزع، دعنا نشرح لك ما نقصده. إن محبي السيطرة عادة ما يكون الاعتقاد السائد لديهم أنه لا يوجد من يمكنه القيام بالمهام مثلما يقومون هم بها. قد يكون هذا صحيحاً، ولكن، ماذا لو كان في مقدور مساعدك القيام بهذه المهام بكفاءة تصل نسبتها إلى سبعين في المائة كبداية؟ ومع التدريب المناسب والتوجيه الجيد كل أسبوع. سوف يتمكن مساعدك الذي أحسنت اختياره في الأصل من أداء هذه المهام بنفس كفاءتك، بل إنه قد يتفوق عليك في الكثير منها. لذلك، يجب التخلي عن الحاجة إلى السيطرة الكلية. وعليك أن تعرف أنها تعوقك عن القيام بالأشياء المهمة. ومن هنا، يجب عليك الاستسلام طواعية لشخص يتمتع بقدرات تنظيمية أفضل منك إلى جانب حبه للعناية بالتفاصيل



وتحسباً لاحتمال أنك ما زلت متمسكاً بفكرة استطاعتك القيام بكل هذه المهام، يجب عليك أن تسأل نفسك: "ما هو العائد الذي أحصل عليه في الساعة الواحدة؟" إذا كان لم يسبق لك القيام بذلك، فهذا هو الوقت المناسب. افحص الجدول التالي:

ما هي قيمتك الحقيقية في سوق العمل؟

الدخل السنوي	الدخل في الساعة	الدخل السنوي	الدخل في ساعة
٣٠٠٠٠	١٥	١٢٠٠٠٠	٦٠
٤٠٠٠٠	٢٠	١٣٠٠٠٠	٦٥
٥٠٠٠٠	٢٥	١٤٠٠٠٠	٧٠
٦٠٠٠٠	٣٠	١٥٠٠٠٠	٧٥
٧٠٠٠٠	٣٥	١٦٠٠٠٠	٨٠
٨٠٠٠٠	٤٠	١٧٠٠٠٠	٨٥
٩٠٠٠٠	٤٥	١٨٠٠٠٠	٩٠
١٠٠٠٠٠	٥٠	١٩٠٠٠٠	٩٥
١١٠٠٠٠	٥٥	٢٠٠٠٠٠	١٠٠

القيم الواردة بهذا الجدول تم تحديده بالدولار على أساس العمل ٢٥٠ يوماً في السنة ٨ ساعات في اليوم.

الأمل كبير في أنك تحصل على دخل عال متميز. فإذا كان ذلك كذلك، فلماذا تسعى وراء أداء الأنشطة التي تدر عائداً منخفضاً؟ تخل عن هذه الأنشطة.

إن الشيء الأخير الذي ينبغي ذكره بشأن المساعدين الشخصيين هو أنه من الضروري بشكل حتمي أن تخصص وقتاً كل يوم أو على الأقل مرة واحدة كل أسبوع لمناقشة جدول أعمالك مع مساعدك الشخصي. التواصل، ثم التواصل، ثم التواصل! إن السبب الأول في فشل مثل هذه العلاقات التي يفترض أن تكون علاقات ناجحة هو ببساطة انعدام التواصل. تأكد من أن مساعدك الشخصي يدرك ما هي الأنشطة التي تريد أن تستثمر وقتك في أدائها.

كما يجب عليك تخصيص فترة زمنية معقولة حتى يمكن للشريك الجديد تعلم نظامك وأسلوبك. حدد له الأشخاص الأساسيين الذين تريد قضاء الوقت معهم.

اشترك معه في إعداد طرق حجب وتصفية تحميك من كل القاطعات ومحاولات تشتيت الانتباه المحتملة، بحيث يمكنك التركيز على ما تجيد القيام به. كن منفتحاً في تلقي ما يقدمه لك مساعدك الشخصي من إرشاد وتقييم، كما أنه كثيراً ما سوف يتمكن من إيجاد طرق أفضل لتنظيم مكتبك. وابتهج إذا ما حدث هذا؛ لأنه دليل على أنك قد أحسنت الاختيار

والآن، دعنا نفكر كيف يمكنك تطبيق عادة التركيز على الأولويات في حياتك الشخصية، وبالتالي يتاح لك المزيد من الوقت تقضيه مع أسرتك وأصدقائك أو تستمتع فيه بممارسة هواية أو رياضة معينة

وبغض النظر عن مكان إقامتك، فإن عمليات الصيانة ضرورة للاحتفاظ بالمنزل في حالة متميزة راقية. وإذا كان لديك أطفال، فسوف تكون المشكلة مضاعفة ثلاث أو اربع مرات، وهذا سيتوقف على أعمارهم وقدرتهم على التحطيم والتدمير. فكر في كل لوقت الذي تقضيه في الأسبوع العادي لتأدية مهام إعداد الطعام والتنظيف وغسل الملابس وإصلاح الأشياء، وتقصير العشب في حديقة المنزل وصيانة سيارتك. هل لاحظت أن هذه الأنشطة لا تنتهي؟ وكيف ذلك وهي تتميز بالقدرة على تجديد نفسها؟ هذه هي الأشياء المستمرة في حياتك، وموقفك منها سيتوقف على حالتك المزاجية، فإما أن تستمتع بالقيام بها أو تتحمل عناء ذلك أو تستاء منها.

ماذا لو أمكنك العثور على وسيلة لتقليلها أو، ما هو أفضل من ذلك، التخلص منها؟ كيف سيكون شعورك؟ هل ستشعر بالتحرر من هذه القيود وبمزيد من الاسترخاء وبالقدرة على الاستمتاع بمزيد من الأشياء التي تفضل القيام بها؟ بالطبع نعم!

ما ستقرأه في الدقائق القليلة القادمة قد يتطلب طريقة جديدة في التفكير، الأمر أشبه بقفزة ثقة إلى حد ما. ومع ذلك حاول التركيز على الفوائد بدلاً من التكلفة المبدئية، فهذه الفوائد سوف تفوق وتزيد كثيراً عن أي استثمار تقوم به. ولتبسيط الأمور، إذا كنت تريد مزيداً من الوقت المتاح أمامك، فاطلب المساعدة. فجميع أشكال المساعدة الجيدة متاحة ومتوفرة. ومعظم المساعدة التي تحتاجها ستكون لبعض

الوقت. على سبيل المثال، قم بتوظيف أحد الأشخاص لتنظيف المنزل مرة كل أسبوع أو أسبوعين

بروي لنا لس قائلاً:

لقد وفقنا في العثور على زوجين رائعين وظفناهما على مدار اثنتي عشرة سنة لتنظيف المنزل. وهما محبان لعملهما ويتحليان بالأمانة إلى جانب اهتمامهما الدائم بالآخرين، ولذلك فليس من المستغرب أنهما يؤديان وظيفتهما بشكل رائع، حيث يقومان بتنظيف جميع أرجاء المنزل وكل ركن فيه. فما هي تكلفة ذلك؟ ستون دولاراً فقط في كل مرة يحضران فيها. وما هي الفائدة؟ توفير ساعات عديدة ومزيد من الطاقة والنشاط للاستمتاع بالأسبوع.

هل يوجد بالحي الذي تسكنه أحد الحرفيين بلغ سن المعاش لكنه مازال يحب إصلاح الأشياء؟ الكثير من المتقدمين في السن ذوي الخبرة يملكون مهارات رائعة ودائماً يبحثون عن أعمال صغيرة لبعض الوقت لشغل أوقات فراغهم. هذه الأعمال تمنحهم الشعور بالرضا عن النفس، وعادة ما لا يكون المال هو احتياجهم الرئيسي

قم بإعداد قائمة بكافة الأشياء الموجودة في المنزل والتي تحتاج إلى الصيانة أو الإصلاح أو التجديد. أنت تدرك ما نعنيه. كل هذه المهام الصغيرة التي لا يبدو أنك تقربها نظراً لانشغال كل وقتك. تخلص من القلق والتوتر واستعن بمن يساعدك

أنت بذلك تسهم في مساعدة شخص آخر بالاستمرار في استخدام مهاراته. كما يمكنك أن توفر على نفسك ساعات وساعات من الإحباط في محاولة القيام بكل مهام الإصلاح هذه التي لا تجيدها، ولا حتى تمتلك الأدوات اللازمة للقيام بها. ربما لم يكن مقدراً لك أن تكون سباكاً أو كهربائياً أو نجاراً أو غير ذلك من الحرف الأخرى.

ماذا عن الأنشطة التي تزاولها خارج المنزل؟ تقصير العشب بالحديقة والتخلص من العشب الضار وتقليم وري النباتات والشجيرات الصغيرة، وتقليب التربة لغرس نباتات جديدة. تتاح لك الآن فرص جيدة عليك استغلالها. افحص الحي الذي تقطنه ابحث عن صبي يريد كسب بعض النقود حتى يتمكن من شراء دراجة جديدة مثلاً، أو أحدث الأسطوانات الموسيقية. على عكس ما يقال عن الشباب، فهناك

الكثيرون منهم يقومون بالعمل بإخلاص. ولا تكن بخيلاً، فالمهمة المؤداة بعناية تستحق الأجر المنصف.

إذا كنت لا تستطيع استيعاب هذه الفكرة، فأعد حساباتك. فكر في الوقت الإضافي الذي سيتوفر لديك. بوسعك إعادة استثمار هذه الساعات في أداء الأنشطة التي تدر عليك دخلاً كبيراً، أو تخصيص بعض الوقت للاسترخاء وتجديد نشاطك بينما أنت مع أسرتك وأصدقائك. ربما هذا التخلص من "الأعباء" الأسبوعية يتيح لك فرصة مواصلة هذه الهواية التي طالما أردت القيام بها أو الاستمتاع بمزيد من ممارسة الرياضة. ورجاء أخير. حاول القيام بهذا دون أن تشعر بالذنب. فعلى أية حال. فأنت تستحق قضاء بعض الوقت بعيداً عن الأعباء. أليس كذلك؟

تذكر أنه لديك الكثير من الوقت كل أسبوع وأن الحياة ستصبح أكثر إمتاعاً عندما تلتزم بجدول مواعيد فعال تقل فيه أعمال الصيانة التي تؤديها. والآن إذا كنت تستمتع فعلاً بالقيام ببعض هذه المهام للعناية بمنزلك (ويجب أن تكون أميناً مع نفسك في هذه النقطة)، فاستمر في القيام بذلك؛ لكن فقط إذا كان هذا يشعرك بالراحة أو السعادة.

الاختيارات الأربعة

من الضروري أن تنجح في الفصل بين المهام الملحة المزعومة وبين أكثر أولوياتك أهمية. إن التعامل مع كل صغيرة وكبيرة في مكتبك طوال اليوم هو بمثابة، كما ورد على لسان هارولد تايلور خبير إدارة الوقت، "الاستسلام لكل ما يطرأ". هذا يعني أنه في كل مرة يرن فيها جرس الهاتف، تهرع للإجابة عليه وأنه عندما تتلقى رسالة أو فاكساً، تشرع في التعامل مع الطلب على الفور، حتى إذا لم يكن يحتاج إلى استجابة فورية.

وكبديل لذلك، ركز على أولوياتك. كلما كان هناك خيار يجب أخذه يتعلق بالقيام أو بعدم القيام بشيء ما، فاستخدم معادلة الحلول الأربعة لمساعدتك على

تحديد وترتيب أولوياتك. أمامك أربعة اختيارات تأخذ منها ما تشاء عندما تكون بصدد أداء مهمة ما:

١. تركها

تعلم أن تقول: "لا، أختار عدم أداء هذه المهمة". كن حازماً.

٢. تفويضها

هذه هي المهام التي يجب القيام بها، لكنك لست الشخص المناسب لها. عليك إسنادها لشخص آخر، بدون الشعور بالذنب أو تأنيب الضمير. كل ما عليك هو أن تفكر في إجابة على هذا السؤال: من غيري يمكنه القيام بهذه المهام؟"

٣. تأجيلها

هذه هي المسائل التي تحتاج إلى أن تتدبر أمرها بنفسك، لكن ليس على الفور. من الممكن تأجيل هذه المهام. حدد وقتاً معيناً في تاريخ لا حق للتعامل مع هذا النوع من المهام.

٤. القيام بها

قم بها الآن. المشروعات المهمة تحتاج إلى اهتمامك على الفور.لذلك اشرع في العمل اليوم وامض قدماً. عليك مكافأة نفسك لإكمال هذه المشروعات ولا تختلق الأعذار. تذكر أنك إذا لم تتخذ إجراءً فورياً، فستكون النتيجة هي مواجهة كل تلك العواقب غير السارة.

حدود التميز

الأساس في التركيز على الأولويات هو تعيين حدود جديدة لا تتخطاها. تحتاج في البداية إلى أن تحدد بوضوح ما هي هذه الحدود، سواء في العمل أو في المنزل. تناول هذه الحدود الجديدة بالحديث مع أهم الأشخاص في حياتك، فهم بحاجة إلى استيعاب سبب إجرائك لهذه التحسينات، كما ستحتاج إلى دعمهم وتشجيعهم لك

لتظل على الطريق الصحيح. إن معظم رجال الأعمال يقعون في مشكلات لأنهم يقضون وقتاً أكثر من اللازم في أداء أشياء لا يعرفون عنها الكثير. التزم بما تتميز به وتتفوق فيه. وواصل الارتقاء بهذه المواهب. (هذه نصيحة جيدة خاصة عندما يتعلق الأمر باستثمار أموالك)

ولإعطائك صورة أوضح عن إرساء الحدود، تخيل وجود طفل صغير على شاطئ رملي. هناك منطقة آمنة من المياه محاطة بسلسلة من العوامات البلاستيكية المتصلة ببعضها البعض باستخدام حبل متين ترتبط به شبكة قوية لضمان أن الطفل لن يمكنه تخطي هذه النقطة. عمق المياه في هذه المنطقة لا يتمدى بضع أقدام، والمياه ساكنة وبإمكان الطفل اللعب بدون أية مخاوف على سلامته.

على الجانب الآخر من الحبل، توجد تيارات قوية ومنحدر حاد تحت الماء أكثر عمقاً، إذ يبلغ العمق فيه حوالي عشرين قدماً. والقوارب والدرجات المائية تزيد وتنقص من ارتفاع المياه في هذه المنطقة. ولافتات التحذير تقول "خطر، ممنوع السباحة، لا تقترب". فطالما ظل الطفل داخل الحدود، فسيكون كل شيء على ما يرام، أما ما بعد هذه النقطة، فالمياه خطيرة. وفيما يلي الرسالة التي نريد توصيلها: عندما تخوض في مجالات تقضي على تركيزك، فأنت بذلك تتخطى الحدود الآمنة. وتخطي الحدود معناه تهديد لصحتك الذهنية وإمكانياتك المالية. فعندما تلتزم بحدود تميزك، أو بمعنى آخر عندما تركز على ما تجيده وتتقنه، سوف يمكنك استكشاف ما حولك دون قلق.

أهمية أن تقول لا

إن الالتزام بهذه الحدود يتطلب مستوى جديداً من الانضباط الذاتي. وهذا يعني أن تكون أكثر إدراكاً كل يوم للأنشطة التي تختار قضاء وقتك في أدائها. ولتجنب الابتعاد عن تركيزك، اسأل نفسك على فترات منتظمة "هل ما أقوم به الآن يساعدني

على تحقيق أهدافي؟" إن هذا أمر يحتاج إلى الممارسة. كما يعني أن تقول لا على نحو أكثر. توجد ثلاثة مجالات للتدرب عليها

١. أنت نفسك

إن أكبر الصراعات التي تدور كل يوم هي التي تنشأ بينك أنت ونفسك. نحن نقنع أنفسنا بالمضي قدماً في أو التراجع عن نفس المواقف باستمرار. ضع نهاية لهذا. عندما يبدأ هذا الرأي السلبي الموجود في ذهنك في النشاط ويحاول أن يسترعي انتباهك للسيطرة على تفكيرك. توقف قليلاً وردد على مسامعك كلمات وعبارات التشجيع والتحفيز لتنشيط ذهنك. ركز على المزايا والمكاسب التي تعود عليك من الالتزام بأولوياتك. وذكر نفسك بالعواقب السلبية في حالة التخلي عنها

٢. الآخرون

قد تحاول مجموعة متنوعة من الأشخاص الآخرين القضاء على تركيزك. أحياناً ما يقتحمون مكتبك لإجراء المحادثات الودية خارج نطاق العمل، لأنك تتبع سياسة الباب المفتوح. وإليك كيفية إصلاح هذا: غير السياسة التي تتبعها. أغلق باب مكتبك على الأقل خلال جزء من اليوم عندما ترغب في الانفراد بنفسك بحيث يمكنك التركيز على مشروعك المهم القادم. إذا لم ينجح هذا الأسلوب. فقد تعلق لا فتة تقول "ممنوع الإزعاج، سيتم فصل كل من يحاول اقتحام هذا المكتب"

ويستخدم داني كوكس -المؤلف الشهير وأكبر مستشار في ولاية كاليفورنيا في مجال الأعمال- التشبيه القوي التالي عندما يتعلق الأمر بالتركيز على الأولويات. يقول "إذا كان عليك ابتلاع أحد الضفادع، فلا تطل النظر إليه. وإذا كان عليك ابتلاع أكثر من واحد. فابدأ بابتلاع أضخمها" بعبارة أخرى. قم بمعالجة أهم أولوياتك أولاً وعلى الفور.

لا تتصرف مثل معظم الأشخاص الذين توجد لديهم ستة أشياء في قائمة المهام اليومية التي يجب القيام بها ويبدءون بأداء أسهلها وأقلها أولوية أولاً، وفي نهاية اليوم يجدون الأولوية رقم واحد مازالت في القائمة كما هي دون أن يقربها أحد

واليك فكرة تستطيع تجربتها. اشتر ضفدعاً كبيراً من البلاستيك وضعه على مكتبك عندما تقوم بالعمل على مشروع ذي أولوية كبيرة. وحذر موظفيك من أن وجود الضفدع على المكتب يعني عدم مقاطعتك على الإطلاق. ومن يدري، فربما ينتشر هذا التحذير بين بقية أفراد فريق العمل وبالتالي تحصل على بيئة عمل أكثر إنتاجية.

٣. الهاتف

ربما يكون الهاتف أكثر أساليب القاطعة إغراءً. أليس من المدهش أن يترك الأشخاص هذا الجهاز الصغير يتحكم في يومهم؟ إذا كنت تحتاج إلى ساعتين دون مقاطعة، فقم بفصل الهاتف، وقم بإغلاق هاتفك الخلوي أو أي جهاز آخر قد يشتت انتباهك. قد يساعدك البريد الإلكتروني والبريد الصوتي وأجهزة الرد الآلية على تجنب هذه القاطعات المزعجة. استخدم هذه الوسائل بحكمة واعتدال، فهناك أوقات تحتاج فيها أن يكون الوصول إليك متاحاً للآخرين. قم بتحديد مواعيدك مسبقاً كما يفعل الطبيب؛ من الثانية إلى الخامسة مساءً أيام الاثنين، ومن التاسعة صباحاً إلى الثانية عشرة ظهراً أيام الثلاثاء. اختر بعد ذلك أكثر الأوقات إنتاجية لإجراء مكالماتك الهاتفية، على سبيل المثال من الثامنة إلى العاشرة صباحاً. وإذا كنت تريد الاستمتاع بنتائج أفضل، فهناك أوقات تحتاج فيها أن تكون معزولاً عن العالم الخارجي. تخل عن عادة رفع سماعة الهاتف تلقائياً كلما رن جرسه. حاول أن تقول "لا"، وتحمل مسئولية ذلك، حتى في المنزل.

ويتذكر صديقنا هارولد تايلور -الخبير في إدارة الوقت- حادثة وقعت له في الأيام التي كان فيها مدمناً لسماع صوت رنين الهاتف. فبمجرد وصوله إلى المنزل ذات مرة سمع رنين الهاتف، وبينما هو متعجل للوصول إلى الهاتف قبل أن يتوقف عن الرنين، قام بكسر الباب السلكي الخارجي، مما نتج عنه جرح ساقه. وبمنتهى التحفز، راح يقفز متخطياً العديد من قطع الأثاث في محاولة يائسة لمعرفة من الذي على الهاتف. وقبل انقطاع الرنين الأخير للهاتف، التقط السماعة، ثم قال لاهثاً: "ألو"، فرد عليه صوت رزين قائلاً: "هل تريد الاشتراك في مجلة جلوب آند ميل؟"

وإليك اقتراحاً آخر: لتجنب مكالمات التسويق عبر الهاتف، قم بفصل هاتف منزلك في أوقات الوجبات، أليست هذه الأوقات هي التي تتلقى فيها مثل هذه المكالمات في الغالب؟ سوف تشعر أسرتك بالسعادة للحصول على فرصة إجراء بعض المناقشات الجادة بدلاً من هذه المقاطعات المزعجة. لا تعرض نجاحك المستقبلي وراحة بالك لخطر المقاطعات المستمرة. عليك أن تمنع نفسك عندما تبدأ في أداء أشياء ليست في مصلحتك. ومن الآن فصاعداً لا تسمح لتلك الأنشطة المهدرة للوقت أن تتسلل إلى حياتك، ولا تعد لممارستها بعد الآن.

إرساء حدود جديدة

هذا الجزء يدور بالكامل حول تطبيق هذه الحدود الجديدة، وهو أمر يقتضي أن تحدث تغييراً في طريقة تفكيرك. والأهم من ذلك، فهو يقتضي الشروع في العمل بشكل فعلي. لذا ابدأ من الآن. وإليك مثالاً جيداً لمساعدتك. في مهنة الطب، أصبح الأطباء سباقين إلى تعريف ووضع الحدود، فنظراً للعدد الكبير من المرضى، يحتاج العديد من الأطباء إلى تنظيم أنشطتهم. ويعد الدكتور كينت ريمنجتون أحد أفضل خبراء التركيز، وهو أحد أطباء الأمراض الجلدية المشهورين ومتخصص في العلاج باستخدام أشعة الليزر. وعلى مدار سنوات ازدادت الحالات التي يباشرها نظراً للنتائج الرائعة التي يحظى بها مرضاه بعد العلاج. وبالتالي فإن الاستراتيجيات الفعالة لإدارة الوقت والقدرة على التركيز على مجالات تميزه تعد أشياء ضرورية لا غنى عنها.

يفحص الدكتور كينت المريض الأول الساعة السابعة والنصف صباحاً (نعم، الناجحون في أعمالهم عادة ما يستيقظون مبكرين). وعند وصول المرضى، يتم تسجيل أسمائهم وبياناتهم ثم إرشادهم إلى إحدى غرف الانتظار. يقوم أحد المساعدين بمراجعة الملف ثم فحص المريض وفي نفس الوقت يوجه إليه أسئلة لمعرفة آخر ما وصلت إليه حالته. يتم إعطاء التعليمات استعداداً لوصول الدكتور كينت الذي يصل بعد ذلك بدقائق قليلة، بعدما يكون قد قرأ الملف الذي وضعه مساعده له.

هـذا الأسـلوب الجماعي في العمـل يتيح للدكتور كينت التركيز على عـلاج المريض، حيث يتم الانتهاء من إجراء جميع الفحوصات التمهيدية مسبقاً. وبعد وصول الدكتور كينت يتم تنفيذ المزيد من تعليماته بواسطة فريق العمل الناجح الذي يسانده. بهذا الأسلوب، يجري علاج المزيد من المرضى، وتقليل أوقات الانتظار إلى أقصى حد. فكل فرد من فريق العمل يركز على الأشياء التي يجيد القيام بها، مما ينتج عنه مؤسسة ناجحة تعمل بفعالية وكفاءة مدهشة. ما وجه المقارنة بين هذه المؤسسة وأماكن العمل الأخرى؟ حسناً، الاحتمال الأرجح أنك تعرف الإجابة على هذا السؤال! ما الذي يمكنك القيام به أيضاً للوصول إلى المستوى التالي من الفعالية والتركيز؟ إليك أحد الإرشادات الهامة.

كن مدركاً للعادات القديمة التي قد تدفعك بعيداً عن تركيزك

على سبيل المثال، الإفراط في مشاهدة التليفزيون. إذا كنت معتادا على الاستلقاء على الأريكة لمدة ثلاث ساعات كل ليلة وضغط أزرار جهاز التحكم عن بعد (الريموت كنترول) كبديل لممارسة الرياضة، فقد ترغب في إعادة النظر في هذا الأمر. يدرك بعض الآباء عواقب هذه العادة ويحددون أوقات مشاهدة أطفالهم للتليفزيون ببضع ساعات فقط في عطلة نهاية الأسبوع. لماذا لا تتبع هذا الأسلوب مع نفسك؟ إليك أحد التحديات لقياس قدراتك. امتنع عن مشاهدة التليفزيون لمدة أسبوع كامل ثم لاحظ كم الأعمال الإضافية التي يمكنك إنجازها. ستندهش من النتيجة.

وفي دراسة أجرتها شركة نيلسن، والتي تتخصص في تسجيل عدد مشاهدي التليفزيون، وما يشاهدونه وعدد مرات مشاهدتهم له، سنجدها تقدم بعض الإحصائيات المثيرة. في المتوسط، يشاهد الأشخاص التليفزيون لمدة ست ساعات ونصف يومياً! الكلمة الأساسية في الجملة السابقة هي المتوسط. هذا يعني أن هناك أشخاصاً يشاهدون التليفزيون لأوقات أكثر من ذلك. وبهذا المعدل، ووفقاً لمتوسط عمر الإنسان، فإنك قد تقضي ما يقرب من إحدى عشرة سنة من حياتك في مشاهدة التليفزيون. بالمناسبة، إذا اكتفيت بالتوقف عن مشاهدة الإعلانات، فقد توفر ثلاث سنوات تقريباً. نعم، نحن ندرك أن العادات القديمة يصعب التخلي عنها، لكن هذه الحياة ليست مجالاً للتجريب والتدريب، فلا يوجد مجال لتدارك مثل هذه الأخطاء.

فكل النتائج محسوبة عليك. فإذا كنت تريد تحقيق أقصى استفادة من حياتك، فابدأ في التخلص من عاداتك القديمة للأبد، وحاول التوصل إلى مجموعة من الاستراتيجيات الجديدة التي سوف تساعدك على أن توجد لنفسك أسلوب حياة ثري في جميع جوانبه

يروي لنا جاك قائلاً:

عندما ذهبت للعمل لصالح دبليوكليمنت ستون في عام ١٩٦٩، أجرى معي مقابلة دامت ساعة كاملة وكان أول سؤال وجهه لي هو: "هل تشاهد التليفزيون؟" ثم سألني: "في اعتقادك، كم ساعة تقضيها يومياً في مشاهدة التليفزيون؟" وبعد إجراء عملية حساب بسيطة، أجبته قائلاً: "ما يقرب من ثلاث ساعات كل يوم".

نظر السيد ستون إلى عيني مباشرة وقال: "أريدك أن تقتطع ساعة يومياً، وأن تخفض وقت مشاهدتك للتليفزيون إلى ساعتين فقط كل يوم. إذا فعلت ذلك، فستكون قد وفرت ٣٦٥ ساعة سنوياً. وإذا قمت بقسمة هذا العدد على ٤٠ ساعة وهو عدد ساعات العمل الأسبوعية، فسوف ترى أنك تكون قد أضفت إلى حياتك ما يقرب من تسعة أسابيع ونصف من الإنتاجية كل سنة، وهذا أشبه بالحصول على شهرين إضافيين في كل سنة!"

وقد وافقته على أن هذا تصور رائع فعال، ثم سألته عن رأيه فيما يجب أن أفعله في هذه الساعة الإضافية كل يوم، فاقترح على أن أستثمرها في قراءة كتب في التحفيز وعلم النفس والتربية والتدريب واحترام الذات وهي الكتب التي لها علاقة بمجال عملي. كما اقترح عليّ أيضاً أن أقوم بالاستماع إلى أشرطة الكاسيت التي تعرض موضوعات تحفيزية وتربوية وأن أقوم بأخذ دورات دراسية وأن أتعلم لغة أجنبية.

وقد عملت بنصيحته، الأمر الذي شكل فارقاً هائلاً في حياتي.

لا توجد معادلات سحرية

نرجو أن تكون قد وصلتك تلك الرسالة الهامة وهي أن تحقيق ما تريده في الحياة لا يتطلب معادلة سحرية أو مقومات خفية فالأمر ببساطة لا يتطلب أكثر من أن

تركز على ما يحقق لك النجاح في مقابل ما لا يحقق لك ذلك. ومع ذلك يركـز الكـثير من الأشخاص على الأشياء الخاطئة. إن هؤلاء الذين يقضون حياتهم في انتظـار اليـوم الذي يتقاضون فيه رواتبهم كل شهر لم يتعلموا كيـف يكتسـبون الـذكاء المـالي. إنهـم يركزون أكثر على الإنفاق بدلاً من إرساء قاعدة أصول قوية للمستقبل.

إن الكثيرين يجدون أنفسهم عالقين في وظائف أو مهن لا يستمتعون بها، لأنهـم لم يركزوا على تنمية وتطوير مجالات تفوقهم وتميزهم. وهناك عدم إدراك مماثل لذلك فيما يتعلق بالمسائل الصحية. وقد أعلنت الجمعية الطبية الأمريكية مـؤخراً أن ثلاثـة وستين في المائة من الرجال الأمريكيين وخمسة وخمسين في المائة من السـيدات (ممـن تزيد أعمارهم أو أعمارهن عن خمسة وعشرين عاماً) لديهم وزن زائد. مـن الواضـح إذاً أن هناك كثيراً من الأشخاص قد ركزوا على تناول كميات كـبيرة مـن الطعـام وعلـى ممارسة قدر ضئيل من التمرينات الرياضية.

وإليك النقطة الأساسية. فكر جيداً وحاول أن تجد إجابات دقيقة على الأسـئلة الآتية: أي الأشياء تحقق لك النجاح في الحياة وأيها لا يفعل ذلك؟ مـا الـذي يصـنع أعظم انتصاراتك؟ ما الذي تركز عليه ويوافيك بنتائج سيئة؟ إن الإجابة على الأسـئلة السابقة تتطلب تفكيراً واضحاً.

في الفصل القادم، سوف نعرض لك خطوة بخطـوة كيـف تقـوم بالتوصـل إلى مـا نسميه بالوضوح غير العـادي. كـذلك سـوف تـتعلم كيـف تضـع أهـدافاً تشـمل كافـة جوانب حياتك وتحقق لك رؤية كاملة للأمور. وبعد ذلك سوف نقدم لك نظامـاً فريـداً للتركيز يضمن لك تحقيق تلك الأهداف. إن هذه الاستراتيجيات قد حققت لنا النجاح بصورة رائعة، وسوف تحقق لك النجاح كذلك.

النجاح ليس سحراً او براعة



ولكنه ببساطة ان تتعلم كيف تركز.

خاتمة

قمنا في هذا الفصل بتغطية الكثير من الموضوعات. اقرأ هذه المادة مرات ومرات إلى أن تصبح هذه المفاهيم مألوفة لك تماماً، وقم بتطبيق هذه الأفكار بطريقة تتلائم مع وضعك الخاص وبعد ذلك اشرع في العمل. نؤكد مجدداً على أهمية تنفيذ خطوات العمل الموجودة في نهاية الفصل، فهي أدوات أساسية تساعدك على أن تجعل التركيز على الأولويات إحدى عاداتك. وسوف تلاحظ في غضون أسابيع قليلة ما سيشكله هذا من فارق في حياتك. حيث ستتزايد الإنتاجية بشكل هائل كما ستصبح علاقاتك الشخصية أكثر ثراءً. كذلك فسوف تشعر بأن صحتك أفضل من ذي قبل، وبالطبع ستجد أن إسهاماتك من أجل الآخرين قد ازدادت بشكل كبير. سوف تحظى أيضاً بمزيد من المتعة وستتاح لك الفرصة لتحقيق بعض أهدافك الشخصية التي لم تكن تجد الوقت الكافي لتحقيقها من قبل.

وكمكافأة لك، فإن تركيزك الجديد سوف يضع مزيداً من الأموال في حسابك المصرفي. وسوف تكتشف أن الفوائد والمكاسب ستكون كبيرة للغاية عندما تختار أن تكون أستاذاً في التركيز على الأولويات. ابدأ من اليوم!

خطوات العمل

ورشة عمل التركيز على الأولويات

ورشة عمل التركيز على الأولويات

دليل عملي من ست خطوات لزيادة وقتك وإنتاجيتك إلى أقصى درجة

أ. اسرد كافة الأنشطة التي تستنفد وقتك في العمل في صورة قائمة

على سبيل المثال: المكالمات الهاتفية، الاجتماعات، الأعمال الورقية، المشروعات، المبيعات، إجراءات المتابعة. قم بتقسيم الفئات الرئيسية مثل المكالمات الهاتفية والاجتماعات إلى فئات فرعية. اجعل هذه القائمة تشتمل على كل شيء، حتى المهام التي يستغرق أداؤها خمس دقائق فقط. كن دقيقاً وواضحاً ومختصراً. استخدم ورقة إضافية إذا كان لديك أكثر من عشرة أنشطة

١ ــــــــــــــــــــ	٦ ــــــــــــــــــــ
٢ ــــــــــــــــــــ	٧ ــــــــــــــــــــ
٣ ــــــــــــــــــــ	٨ ــــــــــــــــــــ
٤ ــــــــــــــــــــ	٩ ــــــــــــــــــــ
٥ ــــــــــــــــــــ	١٠ ــــــــــــــــــــ

ب. اذكر ثلاثة أشياء تتفوق في أدائها في العمل.

١. ________

٢. ________

٣. ________

ج. اذكر أهم ثلاثة أنشطة تدر دخلاً على شركتك.

١. ________

٢. ________

٣. ________

د. اذكر أهم ثلاثة أنشطة لا تحب أو لا تحسن أداءها.

١ ________

٢ ________

٣ ________

هـ. من يستطيع أداء هذه الأنشطة لأجلك؟

١ ________

٢ ________

٣ ________

و. ما هو النشاط الوحيد المضيع للوقت الذي سوف ترفض القيام به أو سوف تسنده إلى شخص آخر على الفور؟

____

ما هي الفائدة المباشرة التي سوف تنتج عن هذا القرار؟

____



ها قد ازددت قوتك الدافعة ؛ فهيا إلى الاستراتيجية رقم ٣.

استراتيجية التركيز رقم ٣

هل ترى الصورة الكاملة للأمور؟

"الحياة التي لا نخضعها للبحث والدراسة، لا تستحق أن نعيشها"

-سقراط

بيتر دانيلز رجل غير عادي، تبدو حياته كقصة من قصص الكاتب الأمريكي هوراشيو آلجر

ولد بيتر دانيلز في استراليا لأبوين فقيرين كانا يتلقيان إعانات من صندوق الرعاية الاجتماعية. التحق بيتر بإحدى المدارس الابتدائية الواقعة في مدينة أديليد باستراليا الجنوبية. وبسبب ضعف في تحصيله العقلي فقد كان يجد صعوبة في فهم الكلمات وتكوين الجمل. ونتيجة لذلك، كان المدرسون ينعتونه بالغبي، دون أن يحاول أحد منهم الوقوف على الأسباب أو العوامل التي أدت إلى تأخره الدراسي، إما لفرط انشغالهم وإما لعدم اهتمامهم بدرجة كافية. بل إن الأمر قد وصل إلى أن إحدى المدرسات على وجه الخصوص واسمها مس فيليبس كانت تجعله يقف أمام تلاميذ فصله وتقوم بتوبيخه بقسوة قائلة له: "إنك ولد سيئ، ولن تصل إلى أي شيء أبداً"

وبالطبع فإن هذا قد أفقده احترام نفسه وتقديره إياها، مما أدي إلى إخفاقه في دراسته تماماً. وقد اختار في بداية حياته بعد ذلك أن يصبح عامل بناء. وبعد أعوام قليلة، قرر أن يعمل لحسابه الخاص، وكان آنذاك قد تزوج وأصبح رباً لأسرة صغيرة. فشل مشروعه الأول بشكل مثير للشفقة والرثاء، وأصبح مفلساً في غضون عام. لم ينل هذا الفشل من عزيمته أو يثبط من همته، فقد تراءت له فرصة أخرى، فشحن جهده

وطاقته لتحقيق النجاح من ورائها. ولكن كان نفس المصير في انتظاره، وأصبح مفلساً للمرة الثانية في غضون عام ونصف. وبعزم وإصرار لا يلين على التغلب على هذه العقبات، اندفع بيتر بجرأة إلى عالم الأعمال التنافسي، لينتهي به الأمر إلى الفشل والإفلاس للمرة الثالثة. عند هذا الحد، فقد أصبح لديه سجل حافل بالإخفاقات بتعرضه للإفلاس ثلاث مرات في غضون خمسة أعوام.

عند هذا الحد، فإن معظم الأشخاص كانوا ليرفعوا الراية البيضاء. ولكن ما كان بيتر دانيلز ليصبح أحد هؤلاء ولسان حاله يقول: "إنني أتعلم ويكفيني أنني لم أرتكب أحد الأخطاء مرتين.وبعد فهذه خبرة ممتازة" التمس بيتر من زوجته روبينا أن تسانده وتقف إلى جواره مرة أخرى. ثم قرر أن يعمل في بيع العقارات السكنية والتجارية. كانت إحدى المهارات التي اكتسبها بيتر وقامت السنون بصقلها هي قدرته على الإقناع. فقد كان مروجاً بارعاً بالفطرة. وكان جانب كبير من هذه البراعة قد أفرزته الحاجة إلى التعامل مع سيل لم يكن ينقطع من الدائنين الذين كانوا يطالبونه بالسداد. وفي خلال السنوات العشر التي تلت ذلك، أصبحت العقارات السكنية والتجارية لا تذكر إلا ويذكر معها اسم بيتر دانيلز الذي استطاع -من خلال الدقة في الانتقاء والذكاء في التفاوض- أن يمتلك أسهماً وسندات تساوي ملايين الدولارات

واليوم، أصبح بيتر دانيلز من رجال الأعمال المعروفين على المستوى الدولي، وذلك لما أقامه من مشروعات ناجحة في الكثير من الدول في جميع أنحاء العالم وأصبحت قائمة أصدقائه تضم أفراداً من العائلات المالكة ورؤساء الدول وكذلك المتحكمين الأساسيين في حركة التجارة العالمية. كما أنه رجل بر وإحسان وحريص على مساعدة الآخرين، ويشهد قيامه بتمويل العديد من المؤسسات الخيرية على كرمه وجوده

وعندما سئل بيتر دانيلز ما الذي غير حياته وجعلها تتحول من مديونية إلى نجاح غير مسبوق، أجاب "خصصت وقتاً للتفكير. وفي حقيقة الأمر، فإنني أخصص يوماً واحداً كل أسبوع أتفرغ فيه للتفكير فقط. إن أروع الأفكار التي توصلت إليها

والفرص التي أتيحت أمامي وكذلك ما أقمته من مشروعات مدرة للمال. كل هذه الأشياء كانت بدايتها تلك الأيام التي كنت أقتطعها من وقتي للتفكير. لقد كنت أحبس نفسي في حجرتي الخاصة، معطياً أفراد أسرتي تعليمات مشددة بألا يزعجني أو يقاطعني أحد، تحت أي ظرف من الظروف" نفس هذه الاستراتيجية هي التي نجحت مع الفيزيائي الأمريكي الشهير ألبرت آينشتاين صاحب نظرية النسبية. فقد كان يجلس على كرسيه الخاص ويمارس تأملاته

كذلك، فقد بدلت تلك الاستراتيجية حياة بيتر دانيلز، ليتحول من تلميذ فاشل في دراسته إلى شخص يمتلك الملايين وبالمناسبة، فقد قام بيت ردانيلز حتى الآن بتأليف العديد من الكتب الشهيرة. كان عنوان أحدها Miss Phillips, You Were Wrong! يذكر به مدرسته السابقة بألا تفقد الأمل في تلاميذها وألا تتخلى عنهم سريعاً.

الوصول إلى درجة غير عادية من وضوح الرؤية

هناك سبب آخر وراء ما يحظى به بيتر دانيلز من نجاح مستمر وهو قدرته على أن يرسم في مخيلته صوراً مثيرة عن المستقبل. فمعظم الأشخاص ليست لديهم صورة واضحة لما يريدونه أو لديهم على أفضل تقدير صورة مشوشة باهته، فماذا عنك أنت؟

هل تقوم بصورة منتظمة بتخصيص وقت للتفكير في مستقبلك الأفضل؟ قد تقول في نفسك "لقد سار الأمر بشكل طيب مع بيتر دانيلز، ولا بأس بما فعله، ولكنني عن نفسي لا أستطيع مطلقاً أن أجد يوماً كل أسبوع أخصصه للتفكير كما يفعل هو وكيف ذلك وأنا أحتاج إلى يوم إضافي فقط حتى أستطيع مواكبة التزاماتي الحالية والوفاء بها؟"



حسناً. آلا يمكنك أن تبدأ بخمس دقائق فقط كل أسبوع تزيدها تدريجياً حتى تصبح ساعة كاملة؟ أو لن يكون استثماراً جيداً لوقتك أن تقضي ستين دقيقة كل اسبوع ترسم خلالها لمستقبلك صورة مثيرة؟ إن المفارقة الغريبة هي أن معظم الأشخاص يقضون وقتاً للتخطيط على سبيل المثال لقضاء عطلة مدتها أسبوعان أكبر مما يقضونه للتخطيط لحياتهم؛ وبالأخص لمستقبلهم المالي

وهذا وعد منا: إذا بذلت الجهد المطلوب لكي تكتسب عادة الوضوح غير العادي في التفكير والرؤية المستقبلية، فسوف تكون الفائدة التي تعود عليك من جراء ذلك هائلة على طول الطريق. وسواء كانت رغبتك هي أن تكون حراً من الديون أو مستقلاً مالياً أو أن تحظى بمزيد من وقت الراحة والمتعة أو أن تقيم علاقات جميلة رائعة مع الآخرين، فبإمكانك أن تحقق كل هذا -بل وأكثر منه- فقط إذا كانت لديك صورة واضحة تماماً لما تريده

وفي الصفحات القليلة القادمة، سوف تكتشف استراتيجية شاملة سوف تعطيك صورة مكبرة للأعوام القادمة. وفي الفصول التالية لها سوف تتعلم كذلك كيف تقوي وتدعم هذه الرؤية المستقبلية من خلال تطبيق خطط أسبوعية. في الواقع، فإنك سوف تجد نفسك محاطاً بحصن منيع من الدعم والمساندة سوف يجعلك مستعصي على السلبية والشكوك. فهلم لنبدأ

الغرض من وضع الأهداف

هل أنت شخص يضع لنفسه أهدافاً عن عمد؟إذا كنت كذلك، فهذا أمر رائع. ومع ذلك، فمن فضلك قم بقراءة المعلومات التي نحن على وشك تقديمها إليك. الاحتمالات هي أنك سوف تستفيد من هذا الدعم المعلوماتي. علاوة على أن هذه الرؤية الموسعة لوضع الأهداف ربما تعطيك أفكاراً ومفاهيم جديدة.

أما إذا لم تكن تضع لنفسك أهدافاً بشكل متعمد، بمعنى أنك لا تقوم بالتخطيط على الورق أو بتحديد ما تريد تحقيقه من غايات في الأسابيع أو الشهور أو الأعوام القادمة، إذاً فانتبه بشدة إلى هذه المعلومات، فإنها من الممكن أن تحسن حياتك بصورة هائلة. ولكن أولاً ما هو تعريف الهدف؟ لأنك إذا لم تكن واثقاً تماماً من معرفتك في هذا الشأن، فربما تحيد عن المسار الصحيح قبل أن تبدأ. ونحن قد سمعنا طوال سنوات إجابات كثيرة على هذا السؤال، إليك أفضلها:

الهدف هو الملاحقة المستمرة لغاية مهمة حتى تحقيقها

لنتأمل الكلمات المفردة التي تكون هذه الجملة. فكلمة "مستمرة" تعني أنها عملية طويلة؛ لأن الأهداف تقتضي وقتاً لتحقيقها. وكلمة "ملاحقة" تشير إلى معنى من

معاني المطاردة وإلى احتمال أن تكون هناك بعض العوائق والعقبات التي يتعين عليك التغلب عليها وكلمة "مهمة" توضح أن عملية المطاردة سوف تكون مستحقة للعناء المبذول في سبيلها. وأن هناك مكافأة كبيرة بدرجة كافية تنتظرك في النهاية تجعلك تتحمل ما ستخوضه من أوقات عصيبة. وتعبير "حتى تحقيقها" يوحي بأنك سوف تفعل كل ما يقتضيه الأمر لإنجاز المهمة. إن مواصلة العمل على تحقيق الأهداف ليس بالشيء اليسير دائماً ولكنه شيء أساسي إذا كنت تريد أن تحيا حياة حافلة بالإنجازات الرائعة

إن وضع وتحقيق الأهداف إحدى أفضل الطرق لقياس وتقييم مدى تقدمك في الحياة ولبلوغ درجة غير عادية من الوضوح في التفكير والرؤية ولمعرفة مدى أهمية ذلك كله. فكر في البديل. مجرد المضي بلا هدف على أمل أن يقع طائر الحظ الطيب على كتفيك في يوم ما، بجهد قليل أو بدون أي جهد يذكر من جانبك. استيقظ من غفلتك! فلا تزال أمامك الفرصة لتجد حبات من السكر فوق شاطئ رملي

قائمة مراجعة بأفضل عشرة أهداف

يعرض مقدم البرامج الشهير ديفيد ليترمان في برامجه قوائم سخيفة وعديمة الفائدة تشتمل على أفضل عشرة أشياء في مجالات مختلفة. ورغم ذلك يحرص الكثيرون على الحصول عليها ويبذلون أموالهم مقابل ذلك. إليك قائمة أكبر قيمة بكثير. وهي عبارة عن قائمة مراجعة تجعلك تتأكد من أنك تستخدم إطار عمل ناجح لوضع الأهداف وهي تحتوي على مجموعة متنوعة من الأسس أو المبادئ التي يقوم عليها أي نظام ناجح لوضع الأهداف لذا، خذ منها ما يبدو أنه يلائمك على أفضل نحو وقم بتطبيقه

١. أهم أهدافك يجب أن تكون من وضعك أنت

يبدو هذا واضحاً. ومع ذلك. فهناك خطأ شائع يرتكبه آلاف الأشخاص وهو أنهم لا يقومون بوضع أهدافهم الرئيسية بأنفسهم وإنما يتخلون عن هذه المهمة لأشخاص

آخرين. قد تكون الشركة التي تعمل بها هي التي تضع لك أهدافك أو النشاط الذي تعمل فيه أو رئيسك في العمل أو البنك أو الشركة العقارية التي تتعامل معها أو أصدقاؤك أو جيرانك.

وفي حلقات النقاش التي نعقدها، نعلم الأشخاص أن يطرح كل منهم على نفسه السؤال التالي: "ما الذي أريده حقاً؟" وذات مرة، وعقب إحدى الجلسات، جاء إلينا أحد الأشخاص وقال: "أعمل طبيباً للأسنان. وقد امتهنت هذه المهنة فقط تلبية لرغبة والدتي. ولكنني اكتشفت أنني أكره هذه المهنة. وقد حدث ذات يوم أن تسببت بطريق الخطأ في إحداث ثقب في جانب من فم أحد المرضى بينما كنت أعالجه. وانتهى الأمر بأن اضطررت لدفع مبلغ أربعمائة وخمسة وسبعين ألف دولار كتعويض لهذا الرجل"

إليك النقطة الأساسية: عندما تعطي للآخرين أو للمجتمع الفرصة لتحديد تعريفك للنجاح، فإنك بذلك تدمر مستقبلك وتقضي عليه. ومن ثم فإنه يتعين عليك أن تضع نهاية لذلك على الفور.

ولتفكر في هذا الأمر للحظة واحدة. إن وسائل الإعلام تمتلك أحد أقوى التأثيرات عليك فيما يتعلق بصنع القرارات، ومعظم الأشخاص يؤمنون بما تقدمه إليهم كل يوم. وفي الواقع، فإذا كنت تقطن في مدينة كبيرة إلى حد ما، فإنك تتلقى سبعاً وعشرين ألف رسالة إعلانية يومياً على الأقل، إلى جانب الإعلانات المستمرة التي تبث من خلال الإذاعة والتليفزيون. وعلاوة على ذلك فإن لوحات الإعلانات والصحف والمجلات تسهم هي الأخرى في هذا الغزو الإعلامي الذي يؤثر على تفكيرنا، بشكل شعوري ولا شعوري، وعلى نحو موصول. ووسائل الإعلام تجعل تعريف النجاح مقصوراً على مدى أناقة الثياب التي نرتديها وفخامة السيارات التي نقودها والمنازل التي نقطنها وروعة العطلات التي نقضيها. وبناءً على المكان الذي تأخذه في هذا التصنيف، توسم بالنجاح أو بالفشل.

هل تريد دليلاً آخر على الدور الذي تقوم به وسائل الإعلام في تعريف النجاح؟ حسناً، ما الذي نراه على الصفحة الأولى لأكثر المجلات رواجاً؟ إحدى فتيات

الغلاف، وبالطبع فإنها تكون فتاة شديدة الحسن والجاذبية ولها قوام بديع وشعر رائع وسحر خاص. ولا ترى العين فيها إلا جمالاً وسحراً، أو رجلاً ضخم الجثة، عريض الكتفين، مفتول العضلات. يصعب القول إنه قد اكتسب هذا الجسد القوي عن طريق التدريب لمدة خمس دقائق فقط كل يوم. فما هي الرسالة التي يراد توصيلها إليك من خلال ذلك كله؟ الرسالة واضحة، وهي أنه إذا لم تكن تشبه هذا الرجل (أو تشبهين هذه الفتاة) فأنت رجل فاشل (أو أنت امرأة فاشلة). ليس هناك أية غرابة إذن في أن الكثيرين من المراهقين والمراهقات يعانون من الاضطرابات الغذائية المختلفة كالإصابة بالشره المرضي أو بفقدان الشهية، ما دام المجتمع لا يتسامح مع أي شخص لا يحظى بمظهر حسن ولو إلى حد بسيط أو لا يتمتع بنظرات ساحرة. إن نظرة المجتمع إلى الأشخاص بهذا الشكل تعد أمراً سخيفاً للغاية!

قرر الآن أن تضع تعريفك الخاص للنجاح، وتوقف عن القلق بشأن ما يعتقده بقية العالم بأسره. ولقد ظل سام والتن - مؤسس سلسلة متاجر وول-مارت للبيع بالتجزئة التي تعتبر أكبر المتاجر وأكثرها نجاحاً في الولايات المتحدة في الوقت الحالي- لسنوات يستمتع بقيادة سيارته الفورد القديمة على الرغم من أنه كان واحداً من أثرى الأثرياء في ذلك الوقت. وعندما كان يسأل لماذا لا يستخدم سيارة تناسب وضعه ومركزة بصورة أفضل، كان يجيب قائلاً: "إنني فقط أحب سيارتي القديمة هذه". لذا، أسقط من حساباتك كل ما يتعلق بالمظاهر وضع لنفسك من الأهداف ما ترى أنه يناسبك أنت.

وبالمناسبة، إذا كنت تريد حقاً أن تمتلك سيارة فارهة أو تقطن في منزل رائع أو توجد لنفسك أسلوب حياة مثيراً، فلا بأس في ذلك! فقط تأكد أن هذا هو ما تريده حقاً، وأنك تسعى وراءه للأسباب الصحيحة.

٢. أهدافك يجب أن تكون مهمة

يتذكر المتحدث الشهير تشارلي جونز الأيام التي مرت عليه وهو في بداية حياته العملية قائلاً: "أتذكر عندما كنت أكافح لأبدأ عملي بطريقة ناجحة. كانت هناك ليال طوال سهرتها أعمل في مكتبي وأتذكر كيف كان يبلغ بي التعب مبلغه في بعض

الأحيان، فأخلع سترتي وأكورها جاعلاً منها وسادة أضعها فوق مكتبي وأريح رأسي عليها لأختطف ساعات قليلة من النوم وأنا جالس في مكاني". كانت أهداف تشارلي بالغة الأهمية لدرجة جعلته يفعل كل ما اقتضاه الأمر ليحقق لعمله النمو والازدهار. وإذا كان هذا معناه أن عليه في بعض الأحيان أن يقضي ليلته في العمل وينام في مكتبه عندما يغلبه التعب لساعات قليلة فقط قبل أن يأتي صباح جديد، فليكن ذلك! هذا هو الالتزام الكامل الذي يعد مقوماً حاسماً وحتمياً إذا أردت أن تصبح أفضل ما يمكن أن تكونه. وقد استطاع تشارلي في أوائل الثلاثينات من عمره بعد كد ومثابرة أن ينشئ شركة سمسرة في مجال التأمين كانت تدر عليه دخلاً يزيد على مائة مليون دولار سنوياً، وكان ذلك في أوائل الستينيات من القرن الماضي عندما كان مبلغ المائة مليون دولار لا يزال يعد مبلغاً ضخماً. (لعلك لاحظت أن أرباح الشركات الكبيرة أصبحت تقاس الآن بالبلايين).

عندما تستعد لتدوين أهدافك المستقبلية، اسأل نفسك: "ما هو المهم بالنسبة لي حقاً؟ وما هو الغرض من إنجاز هذا الأمر؟ وما الذي أنا على استعداد للتخلي عنه في سبيل تحقيقه؟" إن تفكيرك على هذا النحو سوف يزيد من قدرتك على رؤية الأمور بوضوح ولذلك فهو أمر بالغ الأهمية؛ فالأسباب التي لديك لوضع خطة عمل جديدة هي التي تعطيك الحافز والطاقة لكي تنهض من فراشك في الصباح، حتى في الأيام التي لا تشعر فيها برغبة في ذلك.

واسأل نفسك: ما هي المكاسب والفوائد التي سوف أحققها من وراء هذا النظام الجديد؟ ركز على أسلوب الحياة الجديد والمثير الذي يمكنك أن تستمتع به إذا قطعت على نفسك عهداً من الآن بأن تعمل بصورة ثابتة ومستمرة.

أما إذا لم يفجر ذلك طاقتك ويحثك على العمل والسعي، فما عليك إلا أن تفكر في البديل. فإذا ما داومت فقط على القيام بنفس الأشياء التي كنت تقوم بها دائماً. فماذا سيكون عليه أسلوب حياتك بعد خمس سنوات وعشر سنوات وعشرين سنة من الآن؟ ما هي الكلمات التي سوف تصف صورة مستقبلك المالي إذا لم تقم بعمل أي تغييرات؟ ماذا عن صحتك وعلاقاتك ومقدار الوقت الذي سوف تستطيع قضاءه في

المستقبل بعيداً عن العمل للراحة والمتعة؟ هل سيكون بمقدورك في المستقبل أن تستمتع بمزيد من الحرية أم سوف تظل تعمل لساعات طويلة كل أسبوع؟

تجنب ظاهرة "آه لو كنت...".



يعلق الفيلسوف الكبير جيم رون على ذلك بحكمة وتعقل مشيراً إلى أن هناك مصدرين رئيسيين للألم في هذه الحياة. أحدهما هو النظام والآخر هو الندم. وإذا كان الألم الناشئ عن النظام يزن ذرات. فإن الألم الناشئ عن الندم يزن أطناناً. وذلك عندما تسمح لحياتك بأن تمضي هباءً وتضيع سدى. ومن المؤكد أنك لا تريد بعد سنوات أن تنظر إلى الماضي قائلاً "فقط لو كنت قد انتهزت فرصة العمل تلك، فقط لو كنت قد قمت بالادخار والاستثمار بانتظام، فقط لو كنت قد قضيت وقتاً أطول مع أسرتي، فقط لو كنت قد اعتنيت بصحتي..." تذكر، إنه خيارك أنت، وأنت مسئول بشكل أساسي عن كل خيار تقوم بأخذه، ومن ثم، اختر بحكمة وتعقل، وعاهد نفسك من الآن على أن تضع من الأهداف ما يضمن حريتك ونجاحك في المستقبل

٣. أهدافك يجب أن تكون محددة وقابلة للتقييم

هذه هي النقطة التي يخفق عندها معظم الأشخاص. فأحد الأسباب الرئيسية التي تمنعهم دائماً من تحقيق ما هم قادرون على تحقيقه هو أنهم لا يحددون ما يريدونه بدقة. إن التعميمات الغامضة والتصريحات والعبارات الهشة ليست جيدة بما فيه الكفاية. فعلى سبيل المثال، إذا قال أحد ما: "إن هدفي هو أن أكون مستقلاً مالياً". فما الذي يعنيه ذلك حقاً؟ فالاستقلال المالي عند البعض هو امتلاك مدخرات واستثمارات تبلغ قيمتها خمسين مليون دولار مثلاً، وهو عند البعض الآخر كسب

مائة ألف دولار سنوياً. كما أن هناك من ينظر إليه على أنه مجرد التحرر من الديون فما الذي يعنيه بالنسبة لك؟ وإلى أي فئة تنتمي من الفئات الثلاثة السابقة؟ إذا كان الاستقلال المالي يعد هدفاً مهماً بالنسبة لك. فخذ الوقت الكافي من الآن لكي تقرر ذلك

ويتطلب تعريفك للسعادة نفس هذا التدقيق. فمجرد قولك. "إن هدفي هو أن أقضي وقتاً أطول مع أسرتي" لا يفي بالغرض ولكن المفيد هنا هو أن تحدد بدقة ما هو مقدار هذا الوقت الذي تريد قضاءه مع أسرتك. ومتى تريد ذلك. وما هي عدد مرات تكراره؟ وكيف ستقضيه. ومع من؟ إليك كلمات قليلة سوف تساعدك بشكل هائل كن أكثر دقة وتحديدا

يروي لنا لس قائلاً:

أشار أحد عملائنا في برنامج إعداد الناجحين إلى أن هدفه من أجل صحة أفضل هو أن يبدأ في ممارسة التمرينات الرياضية. كان هذا الشخص يشعر بالكسل والتقاعس إلى حد ما، وكان يلزمه مزيد من الطاقة والنشاط. إن "ممارسة التمرينات الرياضية" تعد تعريفاً سيئاً جداً لهذا الهدف، فهي عبارة عامة للغاية، وليست ثمة وسيلة لقياس وتقييم مدى التقدم نحو تحقيق هذا الهدف من خلالها. ولذلك فقد أجبناه: "كن أكثر دقة وتحديداً". فأضاف: "إن هدفي هو ممارسة التمرينات الرياضية لمدة ثلاثين دقيقة كل يوم أربع مرات في الأسبوع".

حاول أن تخمن: ما الذي أجبناه به بعد ذلك؟ نعم، لقد أجبناه: "كن أكثر دقة وتحديداً". ومن خلال تكرارنا لهذا الجواب مرات عديدة، فإن هدفه من أجل صحة أفضل قد أعيد تعريفه ليصبح كالتالي: "إن هدفي هو ممارسة التمرينات الرياضية لمدة ثلاثين دقيقة كل يوم أربع مرات في الأسبوع أيام الاثنين والأربعاء والجمعة والسبت من السابعة إلى السابعة والنصف صباحاً". وقد كان في كل مرة يمارس تمارين المد لمدة عشر دقائق ثم يقضي العشرين دقيقة الباقية في التدريب على الدراجة الثابتة. ومن الملاحظ أن الفارق هائل بين تعريفه الأول لهدفه وتعريفه النهائي! فالآن نستطيع بسهولة أن نتتبع تقدمه. فإذا ما جئناه في التوقيتات المحددة للتدريب لملاحظته

ومراقبته، فسنجد أنه إما يمارس التمرينات كما قال وإما لا. وهو المسئول الآن عن النتائج.

إليك النقطة الأساسية: عندما تضع هدفاً ما، فعليك أن تتحدى نفسك بالكلمات التالية: "كن أكثر دقة وتحديداً"، وداوم على تكرار هذه الكلمات حتى يصبح هدفك واضحاً ومحدداً تماماً ويصبح من الممكن تقييمه وقياس مدى ما تحرزه من تقدم صوبه. ومن خلال قيامك بذلك، سوف تزيد بشكل هائل من احتمالات تحقيقك للنتيجة المرجوة.

تذكر أن الهدف غير المحدد بدقة هو مجرد شعار

من المهم أن يكون لديك نظام لقياس وتقييم تقدمك. ويعد نظام التركيز للناجحين الذي نستخدمه خطة فريدة سوف تجعل من السهل عليك القيام بعملية التقييم، وسوف تجد شرحاً تفصيلياً لهذا النظام في خطوات العمل الموجودة في نهاية هذا الفصل.

٤. أهدافك يجب أن تكون مرنة

لماذا يعد هذا أمراً مهماً؟ هناك سببان. أولاً، أنت لا يلزمك أن تضع نظاماً صارماً للغاية بحيث لا يقبل أي تعديل أو تغيير ويشعرك بالضيق والاختناق. على سبيل المثال، إذا قمت بوضع برنامج لممارسة التمرينات الرياضية من أجل الاستمتاع بصحة أفضل، فربما يلزمك أحياناً أن تقوم بتغيير التوقيتات التي حددتها للتمرين خلال الأسبوع وكذلك نوع التمرينات التي تمارسها وبالتالي لا يصبح الأمر مملاً. ويستطيع أحد مدربي اللياقة البدنية المتمرسين أن يساعدك على وضع برنامج معين للتمرين يحقق عنصر الإمتاع ويشتمل على مجموعة متنوعة من التمرينات ويضمن في الوقت نفسه تحقيق النتائج المرغوبة.

السبب الثاني هو أن أي خطة مرنة تمنحك الحرية في أن تغير مسارك. إذا ما لاحت لك في الأفق فرصة حقيقية يكون من الحماقة ألا تلاحقها. ولكن يجب أن تتوخى الحذر هنا، فإن ما سبق لا يعني أن عليك أن تبدأ في ملاحقة كل فكرة أو

فرصة تمر ببابك. فمن المعروف عن رجال الأعمال أنهم يقعون فريسة سهلة لمحاولات تشتيت الانتباه وأنهم يفقدون تركيزهم بسهولة. فتذكر أنك لست بحاجة إلى أن تورط نفسك مع كل فكرة جديدة وأن التركيز على فكرة واحدة أو اثنتين فقط هو الذي يمكنه أن يحقق لك السعادة والثراء.



٥. أهدافك يجب أن تكون مثيرة وباعثة على التحدي

الكثيرون من أصحاب الأعمال يصلون على ما يبدو إلى حالة من الاستقرار أو الثبات النسبي بعد بضع سنوات من بداية آخر مشروع جديد قاموا بإنشائه. إنهم يفقدون تلك الإثارة الأولى التي عاشوها في الماضي والتي كانت تزكيها في الأصل تلك الشكوك والمخاطر التي كانت دائماً تحيط بطرح منتجاتهم أو خدماتهم في الأسواق للمرة الأولى. ويتحولون بمرور الوقت إلى مجرد مديرين وإداريين يؤدون عملاً أصبح جانب كبير منه يبدو مكرراً وغير باعث على الإلهام.

إنك عندما تضع أهدافاً مثيرة وباعثة على التحدي، فأنت بذلك تضع لنفسك حداً يقف حائلاً بينك وبين الرضا والتسليم بحياة يملؤها الملل والسأم. ولكي تفعل ذلك، فإنه يتعين عليك أن تثب خارج نطاق راحتك ورفاهيتك، وقد تكون هذه الخطوة مروعة بعض الشيء، لأنك لا تعرف أبداً على وجه التأكيد ما إذا كنت ستهبط على قدميك أم لا. ولكن إليك سبباً وجيهاً يجعلك تحث نفسك على الانطلاق إلى الأمام، وهو أنك سوف تعرف دائماً المزيد عن الحياة وعن قدرتك على النجاح فقط عندما لا تكون رخي البال. فكثيراً ما تواتينا الأفكار والإبداعات العظيمة عندما نكون في موقف غاية في الصعوبة في مواجهة حائط الخوف

يعد المستكشف والمغامر الشهير جون جادارد -وهو الرجل الذي تقول عنه مجلة ريدرز دايجست Reader's Digest إنه "انديانا جونز الحقيقي"- نموذجاً رائعاً يمكن الاحتذاء به فيما يتعلق بهذا المفهوم. فقد قام في مرحلة ما قبل النضج وهو في سن الخامسة عشرة بإعداد قائمة تشتمل على ١٢٧ هدفاً أراد تحقيقها ولو استغرق ذلك عمره بكامله، وكانت جميع تلك الأهداف من النوعية التي تمثل تحدياً لطاقات المرء وقدراته. إليك بعضاً منها: استكشاف ثمانية من أكبر أنهار العالم بما فيها نهر النيل ونهر الأمازون ونهر الكونغو، تسلق ستة عشر جبلاً من أكثر جبال العالم ارتفاعاً بما فيها جبل إفرست وجبل كينيا وجبل ماترهورن، تعلم قيادة الطائرة، الطواف حول العالم بحراً (وقد قام بذلك أربع مرات)، زيارة القطبين الشمالي والجنوبي، العزف على آلتي الفلوت والكمان، ودراسة الحضارات البدائية في اثنتي عشرة دولة من بينها جزيرة بورنيو والسودان والبرازيل. وبحلول عامه الخمسين، كان جون جادارد قد استطاع أن يحقق بنجاح أكثر من مائة هدف من الأهداف التي اشتملت عليها قائمته.

وعندما سئل ما الذي جعله يضع هذه القائمة المدهشة في المقام الأول وهو لا يزال بعد في الخامسة عشر من عمره، أجاب قائلاً: "وضعتها لسببين: أولهما أنني كنت قد ضقت ذرعاً وسئمت من سطوة الكبار، إذ كانوا دائماً ما يملون علينا ما ينبغي وما لا ينبغي علينا أن نفعله بحياتنا. والسبب الثاني هو أنني لم أرد أن أبلغ الخمسين من عمري وأدرك ساعتها فقط أنني لم أنجز أي شيء حقاً"

قد لا يلزمك أن تتحدى ذاتك كما فعل جون جادارد. ولكن لا ترض بالتوسطية في أي شيء وتقنع بأن تكون شخصاً عادياً. اجعل أفكارك ضخمة عظيمة، وضع لنفسك أهدافاً تجعلك في حالة من الإثارة والترقب لا يعرف النوم معها طريقه إلى جفنيك إلا بالكاد. إن الحياة لديها الكثير لتمنحه لك. فلماذا لا تحظى بنصيبك العادل منها؟

٦. أهدافك يجب أن تكون متوافقة مع قيمك

التناسق والسلاسة هما كلمتان تصفان أي عملية تتحرك قدماً نحو الاكتمال بطريقة عفوية. وعندما تسير أهدافك جنباً إلى جنب مع قيمك الأصيلة. فإن الآلية التي يعمل بها هذا التوافق تبدأ في العمل. ولكن ما هو المقصود بالقيم الأصيلة؟ هي الأشياء التي تشعر تجاهها بمشاعر قوية راسخة ويتردد صداها هناك في أعماق كيانك. إنها تلك المعتقدات الأساسية التي اكتسبتها خلال سنوات طويلة وترسخت بداخلك بصورة قوية وكونت شخصيتك. الصدق والأمانة مثلاً هما اثنان من تلك المعتقدات. (يمكنك أن تضع قائمة خاصة بك في هذا الصدد في صفحة ١٠٠) وعندما تفعل شيئاً يتعارض مع هذه القيم، فإن حدسك -أو شعورك الداخلي- يذكرك وينبهك إلى أن شيئاً ما ليس على ما يرام.

افترض أنك مدين بمبلغ كبير من المال وأن هناك ضغوطاً هائلة يمارسها عليك الدائن حتى تقوم بسداد هذا القرض. في الواقع، فهذا موقف لا يطاق. ثم يحدث وأنت في ظل هذه الظروف أن يأتيك أحد الأصدقاء ذات يوم ويفاتحك قائلاً: "لقد توصلت إلى وسيلة تجعلنا أنا وأنت نحرز بعض المال بطريقة سهلة. كل ما نحتاج إليه هو أن نسطو على البنك ونقوم بسرقته! إن لدي خطة مضمونة محكمة سوف تمكننا من دخول البنك والخروج منه في عشرين دقيقة". أنت الآن أمام معضلة مثيرة للاهتمام. فمن ناحية، فإن لديك رغبة قوية في أن تخفف من حدة مشكلاتك المالية، والحصول على ذلك القدر الكبير من المال يبدو أمراً مغرياً للغاية. ومع ذلك فإذا كانت الأمانة تمثل قيمة بالنسبة لك، وكانت هذه القيمة أقوى من رغبتك في الحصول على هذا المال، فلن تطاوعك نفسك في السطو على البنك وسرقته لأنك تعلم أن القيام بذلك ليس من الصواب في شيء.

وحتى إذا كان "صديقك" المزعوم يتمتع بقدرة فائقة على الإقناع وتمكن من إقناعك بالاشتراك معه في القيام بهذه السرقة، فلن تهدأ روحك بعدها أبداً، وسيظل هناك ما يعتمل بداخلك ويحيك بصدرك من مشاعر الذنب وتأنيب الضمير التي سوف تظل تلاحقك إلى الأبد، كرد فعل للأمانة التي هي إحدى قيمك الأصيلة.

وعندما تسخر قيمك الأصيلة لوضع أهداف إيجابية ومثيرة وذات مغزى، فإن عملية صنع القرار تصبح ميسورة؛ إذ لا يوجد في هذه الحالة أي صراع داخلي يعوق تقدمك أو يعرقل مسيرتك، الأمر الذي سوف يولد بداخلك موجة عارمة من الطاقة والنشاط تدفعك إلى مستويات عالية جداً من النجاح.

٧. أهدافك يجب أن تكون متوازنة بشكل جيد

إذا تعين عليك أن تحيا حياتك مرة ثانية. فما الذي كنت ستفعله بشكل مختلف؟ عندما تسأل أشخاصاً في الثمانينات من عمرهم هذا السؤال، لا تأتي إجاباتهم أبداً على هذا النحو: "كنت سأقضي وقتاً أطول في العمل"، أو "كنت سأحضر المزيد من اجتماعات مجلس الإدارة". إنهم بدلاً من ذلك يشيرون بوضوح إلى أنهم كانوا سيكثرون من سفرياتهم ويقضون وقتاً أطول مع أسرهم ويحظون بالمزيد من الراحة والمتعة. لذا عندما تقوم بوضع أهداف لنفسك، تأكد أن تجعل هذه الأهداف تشتمل على مجالات تمنحك الوقت الكافي للاسترخاء والاستمتاع بالأشياء الجميلة في الحياة. وعليك أن تعي جيداً أن العمل بلا توقف ولساعات طويلة كل أسبوع هو وسيلة موثوقة تعرض بها صحتك للاعتلال والانهيار، والحياة أقصر من أن تفوتك مباهجها.

وفي الفصل الرابع، تحقيق أفضل توازن، سوف تكتشف استراتيجية ممتازة سوف تجعل من السهل عليك أن تستمتع بأسلوب حياة متوازن بشكل جيد.

٨. أهدافك يجب أن تكون واقعية.

بداية فإن هذا يبدو متناقضاً مع التعليقات السابقة بشأن أهمية أن تجعل أفكارك ضخمة وعظيمة. ومع ذلك، فإن قدراً من الواقعية سوف يضمن أنك سوف تحقق نتائج أفضل. والنقطة التي يتخلى عندها معظم الأشخاص عن الواقعية فيما يختص

بأهدافهم هي تحديد ذلك القدر من الوقت الذي سوف يستغرقه تحقيق تلك الأهداف كن مصراً على أن تتذكر هذه الجملة:

ليس هناك وجود لما نسميه هدفاً غير واقعي. فقط هناك إطار زمني غير واقعي.



فإذا كنت تكسب ثلاثين ألف دولار سنوياً، وكان هدفك هو أن تصبح مليونيرا في غضون ثلاثة شهور، فذلك بلا ريب أمر غير واقعي. وعندما يتعلق الأمر بالمشروعات التجارية الجديدة، فالقاعدة الجيدة –المبنية على التجربة العملية– هي أن تضاعف الوقت الذي تعتقد أنه يلزم لكي يبرز المشروع إلى حيز الوجود بصفة مبدئية. لماذا؟ لأن هناك عادة التأخيرات والمعوقات القانونية والروتين الحكومي وبعض الصعوبات والتحديات الخاصة بالتمويل والكثير والكثير من الأشياء الأخرى التي عادة ما تعوّقك وتجعلك تتقدم ببطء.

وأحياناً يضع الأشخاص أهدافاً خيالية تماماً. فمثلاً إذا كان طولك يبلغ أربع أقدام فقط، فمن المرجح أنك لن تستطيع أبداً أن تحترف لعبة كرة السلة. ولذلك، ومهما كلف الأمر، اجعل أفكارك ضخمة عظيمة وارسم لمستقبلك صورة مثيرة، ولكن فقط تأكد أن تنفيذ خطتك وتحقيق أهدافك ليسا أمراً بعيد الاحتمال وأنك قد قمت بتخصيص الوقت الكافي والمعقول للقيام بذلك.

٩. أهدافك يجب أن تشتمل على إسهام ما.

هناك حكمة شهيرة تقول: "كما تزرع تحصد" أو "ما يزرعه الإنسان إياه يحصد أيضاً"، وهذه حقيقة أساسية. ويبدو أنه إذا ما بادرت بتقديم الأشياء الطيبة للآخرين ومددت إليهم يد العون والمساعدة بصورة حسنة، فإن حصادك من وراء ذلك مضمون. تلك صفقة جيدة للغاية، أليس كذلك؟

ولكن وللأسف. فكثيرون ممن يكافحون من أجل النجاح -وهو المال والأشياء المادية الأخرى من وجهة نظرهم عادة- يضيعون على أنفسهم فرصة طيبة للإسهام من أجل الآخرين. ذلك لأنه ليس لديهم الوقت ليقدموا إلى مجتمعهم شيئاً في المقابل ولا يوجد في حياتهم مجال لذلك. إنهم ببساطة شديدة مطبوعون على الأخذ لا على العطاء. ومن يداوم على الأخذ فقط. فهو الخاسر على المدى البعيد

والإسهام من أجل الآخرين يمكن أن يأخذ أشكالاً وصوراً عديدة. فبإمكانك أن تمنحهم من وقتك ومن خبرتك وبالطبع من مالك. لذا اجعل الإسهام من أجل الآخرين جزءاً لا يتجزأ من برنامج أهدافك المستمر. على أن تقدم هذا الإسهام دون قيد أو شرط. ولا تتوقع شيئاً في المقابل على الفور. فإن مقابل ذلك سوف يأتيك في حينه. وفي الغالب بطرق غير متوقعة تماماً

١٠. أهدافك بحاجة إلى المساندة.

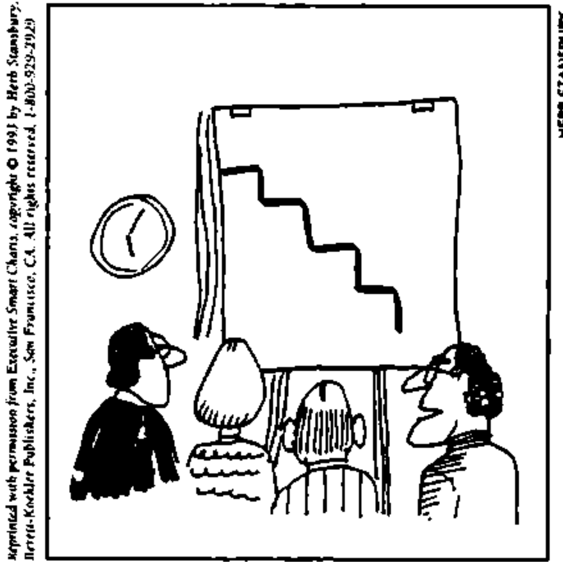
يعد هذا الجزء الأخير من قائمة مراجعة أهدافك مسألة خلافية تشتمل على ثلاث وجهات نظر مختلفة. فالبعض يؤيد ويدافع عن فكرة أن تخبر الجميع بما أنت مقدم عليه. وعلتهم أن ذلك أمر يجعلك أكثر إحساساً بالمسئولية. فمن الصعب جداً أن تتراجع أو تتخاذل بينما يراقبك الجميع ليروا ما إذا كنت ستفعل حقاً ما قلت إنك سوف تفعله أو لا. وإذا ما اخترت هذه الاستراتيجية. فسوف تتعرض لقدر كبير من الضغوط. وفي حقيقة الأمر. فإن هناك أشخاصاً معينين تروقهم هذه الطريقة ولا يعملون بنجاح إلا من خلالها

يعد الدكتور روبرت اتش شولر مثالاً جيداً في هذا الصدد. فقد أخبر الجميع بأنه سيقوم ببناء كاتدرائية رائعة في جاردن جروف، كاليفورنيا. بتكلفة تزيد على عشرين مليون دولار. وقد قابل عدد كبير من المراقبين فكرته تلك بالسخرية والاستهزاء وصرحوا بأنه لن يتمكن من تحقيق ذلك. ولكنه رغم ذلك مضى قدماً ونجح في إنجاز الأمر على كل حال. وماذا كانت التكلفة؟ أقل من ثلاثين مليون دولار بقليل

وقد أوجز الدكتور شولر المسألة برمتها في أحد تعليقاته عندما قال "أعتقد أن الإنسان عندما تكون لديه أحلام عظيمة. فإنه بذلك يجتذب أحلاماً عظيمة أخرى

وهذا هو ما حدث معه. ففي واقع الأمر، فقد قام العديد من الأشخاص بالتبرع، كل منهم بما يزيد على مليون دولار، للمساعدة في إنجاح هذا المشروع.

أما الخيار الثاني فهو أن تضع أهدافك الخاصة وتحتفظ بها لنفسك ولا تخبر أحداً عنها وتشرع في العمل على تحقيقها. فالأفعال أبلغ من الأقوال، وسوف تفاجئ بذلك الكثيرين.



إن خطتك الاستراتيجية لامعة في فكرتها ورائعة في تنفيذها، ولكنها لا تعمل بنجاح!

أما الخيار الثالث -الذي يبدو أكثر حكمة وتعقلاً من الخيارين السابقين- فهو أن تتخير بعناية شديدة بعض الأشخاص ممن تثق بهم وبفكرهم وتعلم أنهم يتسمون بالمبادرة وتحدثهم عن أحلامك وتتبادل معهم الآراء بشأنها، فهؤلاء هم الذين سوف يقفون إلى جوارك ويساندونك ويشجعونك إذا ما تأزمت الأمور. وإذا كانت لديك خطط كبيرة، فسوف تحتاج إلى مساعدتهم وذلك لأنك سوف تكون عرضة لمواجهة بعض العقبات على طول الطريق.

خطتك الأساسية

الآن وقد وضعنا الخطوط العريضة، فقد حان الوقت للشروع في تنفيذ خطتك الأساسية، وهذا هو الجزء المثير في الموضوع، وفي الواقع فهو الذي يحقق لك مستقبلاً أفضل ويجعلك تنعم برؤية واضحة. هذه هي صورتك الكاملة للأمور. هناك ست خطوات رئيسية ونحن نقترح عليك أن تقوم بقراءتها أولاً ثم تخصص بعد ذلك الوقت الكافي لتنفيذ كل استراتيجية. استخدم خطوات العمل الموجودة في نهاية الفصل كدليل لك وسوف يتم تناول الخطوتين الخامسة والسادسة بمزيد من التفصيل في الفصلين الرابع والخامس

١. راجع قائمة المراجعة المشتملة على أفضل عشرة أهداف.

استخدم هذه القائمة كإطار مرجعي لك عندما تبدأ في وضع أهدافك الفعلية. سوف تساعدك هذه القائمة على تكوين صورة واضحة تماماً لما تريد تحقيقه. وستجدها ملخصة في ص (١٠٠).

٢. ضع قائمة ممتعة تشتمل على ١٠١ هدف.

ولكي تضفي على ما تقوم به مزيداً من الحيوية والمتعة والإثارة، قم بإعداد قائمة تشتمل على ١٠١ هدف تريد تحقيقها في السنوات العشر التالية. استمتع بوضع هذه القائمة واجعل عقلك منفتحاً لجميع الاحتمالات. تحل بحماس الأطفال، ولا تضع أي قيود على تفكيرك. كن دقيقاً ومحدداً وقم بإضفاء الصفة الشخصية على قائمتك وذلك بأن تبدأ كل جملة بـ"أنا" أو "أنا سوف". على سبيل المثال "أنا سوف أقضي عطلة مدتها ستة أسابيع في أوربا" أو "أنا سوف أدخر أو أستثمر عشرة في المائة من صافي الدخل الذي أحققه كل شهر". إليك بعض الأسئلة الهامة لمساعدتك على التركيز:

- ما الذي أريد فعله؟
- ما الذي أريد الحصول عليه؟

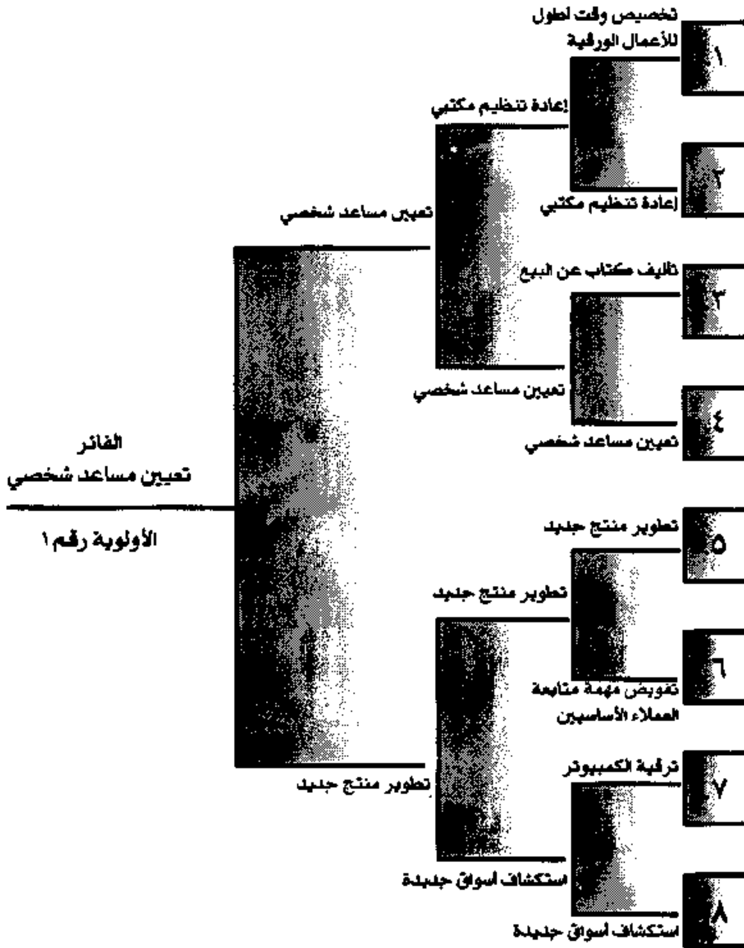
- إلى أين أريد الذهاب؟
- أي إسهام أريد تقديمه؟
- ما الذي أطمح في الوصول إليه؟
- ما الذي أريد تعلمه؟
- مع من أريد قضاء وقتي؟
- ما هو مقدار المال الذي أريد كسبه وادخاره واستثماره؟
- ما هو مقدار الوقت الذي أريد قضاءه بعيداً عن العمل للراحة والمتعة؟
- ما الذي سوف أفعله لأحظى بصحة مثالية؟

وحتى تضمن الاستمتاع بتوازن ممتاز في حياتك، اختر بعض الأهداف في كل من المجالات التالية؛ المهنة والعمل، المال، وقت الراحة والترفيه، الصحة واللياقة البدنية، العلاقات، الأمور الشخصية، والإسهامات، إلى جانب أي مجالات أخرى تمثل أهمية خاصة بالنسبة لك.

ترتيب بنود قائمتك حسب الأولوية

الآن وقد ازداد خيالك اتساعاً، فإن الخطوة التالية هي ترتيب اهتماماتك حسب الأولوية. قم بإلقاء نظرة على كل هدف من أهدافك الـ١٠١، ثم حدد إطاراً زمنياً واقعياً لتحقيقه.

ضع رقماً بجوار كل هدف؛ سنة، ثلاث، خمس أو عشر سنوات سيزودك هذا بإطار عام للعمل من خلاله. وفي كتابه الرائع The On-Purpose Person. يصف لنا كيفين دبليو ماكارثي أسلوباً ممتازاً لمساعدتك على تحديد الأولويات. وهو يسميه "إجراء السحب". وهذا عبارة عن صيغة تستخدم في جميع أنواع المنافسات، من مسابقات الهجاء إلى دورات التنس وحتى المباريات الفاصلة بين لاعبي البلياردو في المسابقات الكبرى. قم بترتيب خياراتك حسب الأولوية من خلال كتابة أوراق سحب منفصلة لأهدافك المخصص لها سنة واحدة وتلك المخصص لها ثلاث أو خمس أو عشر سنوات.



السحب الرئيسي

اسرد كل من أهدافك المخصص لها عام واحد على الجانب الأيمن من الصفحة. استخدم ورقة كبيرة بما يكفي لكي تشتمل على جميع بنود قائمتك التي قد تصل إلى ستة عشر أو اثنين وثلاثين أو أربعة وستين بنداً (نحن نفترض أنه سيكون لديك أكثر

من ثمانية أهداف لتحققها خلال سنة واحدة). هذه هي عملية السحب التمهيدية. الآن سوف تقرر أي الأهداف تعد الأكثر أهمية. بمعنى آخر، ستقرر الأهداف التي ستصل إلى الدور التالي. كرر هذه العملية إلى أن تحصل على أهم ثمانية أهداف. لقد كان ما قمت به هو السحب الأساسي. ومرة أخرى يجب عليك تحديد أهم الأهداف بين هذه الأهداف الثمانية وصولاً إلى الفائز النهائي (أهم هدف). سيأخذ هذا الهدف أهم وأكبر أولوية على الإطلاق. ولمساعدتك على اتخاذ القرار، اعتمد على شعورك الداخلي، فنادراً ما يخطئ حدسك. إن هذا الأسلوب البسيط سوف يجبرك على أن تحدد أهم الأشياء بالنسبة لك. بالطبع يمكنك تحقيق الأهداف الأقل أهمية في وقت لاحق وفقما تريد. قم الآن بتكرار هذه العملية مع أهدافك المخصص لها ثلاث وخمس وعشر سنوات. نحن ندرك أن تكوين رؤية مستقبلية لخمس أو عشر سنوات غالباً ما يكون أمراً من الصعب تحقيقه. ومع ذلك فالأمر يستحق ذلك الجهد الإضافي المبذول في سبيله. وستمر عليك هذه السنوات بأسرع مما تتصور، احرص على الأقل على وضع خطة لثلاث سنوات تالية.

وإليك إرشاداً مهماً آخر: قبل تحديد الأولويات، اكتب أهم سبب يجعلك تريد تحقيق كل هدف، وأكبر فائدة أو نفع سيعود عليك من وراء تحقيق الهدف. وكما أشرنا من قبل، فالأسباب القوية هي القوى الدافعة التي تساعدك على المضي قدماً إذا ما تأزمت الأمور. ويعد تحديد أسبابك بوضوح قبل البدء استثماراً جيداً لوقتك، فإن هذا سوف يضمن أن أهدافك التي توصلت إليها من خلال إجراء السحب الرئيسي هي الأهداف الأكثر أهمية حقاً في قائمة أهدافك.

٣. اصنع كتاباً مصوراً لأهدافك

لتحسين تركيزك على أسلوب الحياة الجديد الذي تريد أن تحياه، اصنع كتاباً مصوراً لأهم أهدافك، إن هذه عملية ممتعة ويمكن أن تشترك فيها الأسرة كلها.

قم بشراء ألبوم صور كبير، ثم ابدأ في تجميع الصور، على سبيل المثال، إذا كان أحد أهدافك هو قضاء عطلة في لندن، فاحصل على بعض النشرات الدعائية عن السفر والرحلات ثم قم بقص ثلاث أو أربع صور للأماكن التي تستحق الزيارة في

لندن. وإذا كانت الأسرة بكاملها سوف تأخذ هذه العطلة، فاكتب عنواناً بخط عريض في أعلى الصفحة نصه كالتالي: "سوف أقضي عطلة ممتعة لمدة ثلاثة أسابيع مع أسرتي في لندن". ثم اكتب التاريخ الذي تريد الذهاب فيه.

يمكنك أن تقسم كتاب أهدافك المصور إلى أجزاء تختص بأسلوب الحياة. احرص على تضمين جميع المجالات التي ذكرناها في الخطوة الثانية. وصديقتنا جلينا سيلسبيري تستخدم هذه الاستراتيجية بنجاح كبير. في بداية عملها. كانت جلينا أماً تربي بمفردها ثلاث فتيات صغيرات، وكان مطلوباً منها الوفاء بقسط المنزل وقسط السيارة إلى جانب حاجتها إلى استعادة بعض الأحلام بشأن المستقبل؛ وفيما يلي قصتها:

ذات مساء، حضرت إحدى حلقات النقاش حول مبدأ أن الخيال الممزوج بالحيوية يتحول إلى حقيقة واقعة. وقد أشار المتحدث إلى أن العقل يفكر باستخدام الصور وليس الكلمات وأنه كلما حرصنا على تكوين صورة قوية في أذهاننا لما نريده، فإنها تصبح حقيقة.

وقد ضرب هذا المفهوم على أحد أوتار الروح الإبداعية القابعة في قلبي. لقد كنت أعلم الحقيقة التي تقول بأن الله يمنحنا رغبات قلوبنا وأن الإنسان يصبح مرآة لقلبه.

لقد كنت مصممة على تحويل قائمة رغباتي المكتوبة إلى صور، لذلك، قمت بقص المجلات القديمة وتجميع الصور التي عبرت عن "رغبات قلبي"، وبعد ذلك قمت بترتيبها في ألبوم صور جذاب ثم انتظرت مترقبة.

كانت الصور في ألبومي محددة وواضحة، وكانت تتضمن: ١. امرأة في فستان الزفاف ورجلاً وسيماً في حلة أنيقة. ٢. باقات من الورود. ٣. جزيرة في البحر الكاريبي. ٤. شهادات جامعية خاصة ببناتي. ٥. نائبة لمدير إحدى الشركات (ولقد كنت أعمل في شركة لا يوجد بها العنصر النسائي كمديرات، فأردت أن أكون أول نائبة لمدير الشركة). ٦.

قلنسوة التخرج من الجامعة؛ ممثلة لرغبتي في الحصول على درجة الماجستير وبالتالي أستطيع التأثير على الآخرين معنوياً.

وبعد ذلك بثمانية أسابيع، كنت أقود سيارتي على أحد الطرق السريعة في كاليفورنيا، عندما استرعت انتباهي سيارة جميلة تسير إلى جواري. وبينما كنت أنظر إليها بإعجاب، فوجئت بقائدها ينظر إليّ وعلى وجهه ابتسامة، فبادلته الابتسام. وما حدث بعد ذلك أنه بدأ يتبعني. تظاهرت بتجاهله، لكنه تبعني لمسافة خمسة عشر ميلاً مما جعلني أموت رعباً! قدت سيارتي لبضعة أميال أخرى وقام هو الآخر بالمثل، وقفت بسيارتي على جانب الطريق، فوقف هو الآخر... وفي النهاية تزوجنا!

وبعد أول موعد بيننا، أرسل إليّ جيم باقة ورد. دأبنا على الخروج معاً لمدة سنتين، وفي بداية كل أسبوع كان يرسل لي وردة حمراء مع بعض الكلمات الرومانسية. وقبل أن نتزوج، وجدته يقول لي: "لقد وجدت المكان المناسب لقضاء شهر العسل، جزيرة سانت جون في البحر الكاريبي". لم أعترف له بحقيقة وجود كتابي المصور إلى أن قمنا بالانتقال للعيش في منزلنا الجديد والذي كنت قد وضعت له أيضاً صورة في الألبوم.

بعد ذلك بقليل أصبحت نائبة رئيس قسم الموارد البشرية في الشركة التي أعمل بها، وبعد حصولي على درجة الماجستير، كنت أول امرأة ترشح لنيل درجة الدكتوراة، أما بناتي فإنهن لم يحصلن على شهادات جامعية فحسب، ولكنهن كذلك قمن بتكوين ألبومات الصور الخاصة بهن.

قد تبدو هذه قصة خيالية، ولكنها الحقيقة بعينها. ومنذ ذلك الحين قمت أنا وجيم بتكوين الكثير من الكتب المصورة، لقد اكتشفت أنه لا توجد أحلام مستحيلة وأن بمقدور الإنسان حقاً أن يحقق رغبات قلبه وما تصبو إليه روحه.

المصدر: كتاب *Chicken Soup for the Soul*

وفي الوقت الحالي، فإن جلينا سيلسبيري تعد واحدة من أكبر المتحدثين المحترفين في الولايات المتحدة والرئيس الأسبق لرابطة المتحدثين الوطنية National Speakers Association.

وكلما كانت صورك واضحة ومحددة، زاد احتمال أن تظل مركزاً عليها وأن تحقق النتائج التي تريدها. لذا، كن مبدعاً فيما تضعه من أهداف وصور وحاول أن تستكشف طرقاً مختلفة لتدعيم رؤيتك وتصورك. إن وضع كتاب مصوّر للأهداف يعد طريقة ممتازة للبدء.

وفي الفصل الرابع، تحقيق أفضل توازن، سوف تتعلم كيفية وضع خطة عمل محددة سوف تحول تصوراتك إلى واقع حي. ولكن قبل أن نقدم لك ذلك، إليك الاستراتيجيات الثلاث الباقية لساعدتك على تكوين رؤية واضحة تماماً.

٤. استخدم كتاباً للأفكار

هذا ببساطة عبارة عن مفكرة تدون فيها ملاحظاتك وأفكارك اليومية. وتعد هذه المفكرة أداة قوية لتوسيع مداركك. هل واتتك من قبل فكرة جيدة في منتصف الليل؟ ستجلس على سريرك بينما تتسارع الفكرة في ذهنك. وعادة فلا يتاح لك أكثر من ثوان معدودة لتدوين هذه الفكرة قبل أن تفقدها، وإلا سيحدثك هاتف داخلي "عد إلى النوم، فالساعة الآن الثالثة صباحاً!". في الواقع، فإنك قد تعود إلى النوم، ثم تستيقظ بعدها بساعات وتكون قد نسيت فكرتك الرائعة كلية.

أي فكرة رائعة بدون تنفيذ تشبه لعب البيسبول بدون مضرب

هذا هو السبب في الأهمية البالغة لاستخدام كتاب للأفكار. فمن خلال تسجيل أفضل أفكارك كتابة، لن تحتاج أبداً إلى الاعتماد على ذاكرتك. تستطيع مراجعة أفكارك في أي وقت تريده. استخدم كتابك لتدوين الأفكار الخاصة بالعمل وإرشادات المبيعات ومهارات إعداد العروض التقديمية والمشروعات المدرة للأموال والأقوال المأثورة التي

قرأتها والقصص التي تساعدك على تفسير شيء ما بطريقة أفضل. كل ما عليك هو أن تبقي عينيك وأذنيك مفتوحتين يومياً وأن تصغي إلى حدسك.

على سبيل المثال، إذا كنت قد انتهيت لتوك من إجراء عرض تقديمي رائع في مجال المبيعات وتم كل شيء وفقما خططت له تماماً وقمت بإتمام صفقة ضخمة، فقم بتدوين هذا العرض التقديمي الرائع في كتاب الأفكار. ما الذي قلته وكان له أثر بالغ في نجاح العرض التقديمي، ربما تكون قد وجهت سؤالاً معيناً حفّز قرار الشراء أو قدمت شرحاً أفضل لخدماتك والمزايا التي تمنحها. استعرض العرض التقديمي في ذهنك ثم اكتب عوامل نجاحه.

من المفيد كذلك أن تقوم بتسجيل عرضك التقديمي على أشرطة. اطلب من شخص ما تكن له احتراماً حقاً أن يشاركك في مراجعة العرض التقديمي ثم يعرض كل منكما أفكاره وتتبادلان الآراء حول كيفية تحسينه. داوم على التدريب، فالنجم السينمائي روبين ويليامز يقوم بتصوير المشهد الواحد بمعدل ثلاثين مرة في المتوسط إلى أن يرضى هو والمخرج عن طريقة أدائه للمشهد.

هل سبق أن أخفقت من قبل في إجراء عرض تقديمي مهم؟ هذا أيضاً وقت مناسب لفتح كتاب أفكارك وتدوين أخطائك. ربما تضع خطاً أحمر أسفل بعض الكلمات أو العبارات وتضيف هذا التعليق: "لا تقل هذه مرة أخرى" في كلا المثالين، سوف تعمل من خلال تدوين أفكارك بينما هي حاضرة في ذهنك على تدعيم مقومات النجاح وأسباب الإخفاق، الأمر الذي سوف يمنحك رؤية واضحة بشكل فائق.

إليك اقتراحاً قيماً آخر لكتاب أفكارك وهو أن تجعل أول ما تقوم به في الصباح ولمدة عشر دقائق أن تسجل مشاعرك. وتتضمن الكلمات التي يمكن استخدامها لوصف المشاعر: متلهف، حزين، سعيد، غاضب، متحمس، محبط، نشيط. استخدم صيغة المضارع كما لو كنت تتحدث مع نفسك. استخدم لغة "الأنا": "أنا أشعر باللهفة اليوم لأن ابنتي تقود السيارة بمفردها لأول مرة"، أو "أنا متحمس اليوم لأنني سوف أعمل في وظيفة جديدة هذا الصباح". فعندما تكون مدركاً لمشاعرك، تصبح أكثر تواصلاً مع مواقف الحياة اليومية وأكثر وعياً بما يدور حولك.

٥. تخيل، فكر، تأمل، ثم راجع.

إن قوة التخيل غالباً ما يمكن إدراكها في الرياضة؛ فاللاعبون الأوليمبيون يتخيلون كيفية سير السباق في أذهانهم مرات عديدة قبل خوضه مباشرة ويركزون تماماً على النتيجة الإيجابية.

الكندي مارك توكسبيري صاحب الميدالية الذهبية في سباحة مائتي متر ظهر في دورة الألعاب الأوليمبية في برشلونة بأسبانيا عام ١٩٩٢، وقف فعلاً على منصة التتويج في الليلة السابقة ليوم السباق وتخيل فوزه بالسباق بعد أن يكون متأخراً في بدايته لقد سمع هتاف الجماهير وكان بوسعه رؤية أماكن جلوس أسرته في المدرجات ورأى نفسه يتسلم الميدالية الذهبية، كل ذلك في خياله قبل السباق. وفي اليوم التالي، خاض السباق كما تخيله تماماً وفاز بفارق ضئيل جداً!

تذكر إذا قمت بتطبيق أساليب الأبطال، فإنه يمكنك أنت أيضاً أن تصبح بطلاً. استخدم قدرتك على التخيل الإيجابي لتكوين صور الفوز هذه.

وكلما كانت هذه الصور واضحة ومحددة وكان شعورك بها قوياً، زاد احتمال تحقيقك للنتيجة المرجوة. إنها عملية فعالة تلك التي تقوم بممارستها في ذهنك. وفي الفصل الرابع، تحقيق أفضل توازن، سوف تتعلم كيف تفكر بشكل أعمق وكيف تتأمل وتراجع تقدمك كل يوم. إن كل هذه الأساليب تساعد على الوصول إلى رؤية واضحة تماماً، الأمر الذي سوف يضعك في مكانة متميزة في سوق العمل.

٦. اكتساب مجموعات من المستشارين والمرشدين.

وهناك طريقة أخرى رائعة لضمان تحقيق تحسينات كبيرة في إنتاجيتك ورؤيتك وهي الحصول على مساعدة الأشخاص أصحاب الخبرة الكبيرة والواسعة في المجالات التي تحتاج فيها قدراً من العون. عندما تحيط نفسك بفريق من الخبراء المختارين بعناية، سوف يرتفع منحنى تعلمك سريعاً. والقليلون جداً من الأشخاص هم الذين يداومون باستمرار على فعل ذلك. ومرة ثانية، إذا كنت تجرؤ على أن تكون مختلفاً، فسوف تجني ثمار ذلك على طول الطريق. والبديل هو أن تحاول اكتشاف ومعرفة كل شيء

بنفسك مستخدماً مبدأ المحاولة والخطأ. وهذه طريقة بطيئة للتحرك إلى الأمام لأنه سوف يصادفك الكثير من العقبات ومحاولات تشتيت الانتباه. ومن ناحية أخرى، فالتماس النصيحة وطلب المعرفة من أشخاص معينين قادرين على مساعدتك في هذا الصدد سوف يدفعانك لتحقيق نتائج بشكل أسرع.

تتكون مجموعة المرشدين من أربعة إلى ستة أشخاص يلتقون بانتظام لتبادل الأفكار والآراء وتقديم الدعم بعضهم لبعض. هؤلاء الأشخاص هم حلفاء أقوياء مهمتهم هي مساندة ودعم العلاقات التي تستمر لفترات طويلة. وسوف تعرف كل شيء عن هذا الموضوع بالتفصيل في الفصل الخامس، تكوين علاقات ممتازة.

الآن وقد أصبح لديك إطار عمل كامل لتحديد ووضع أهدافك بعيدة المدى، فإليك الجزء الأخير من اللغز والذي نطلق عليه نظام التركيز للناجحين.

نظام التركيز للناجحين

هذه الطريقة البسيطة –والفعالة في نفس الوقت– للتركيز تجعل من السهل عليك أن تقيس وتقيم تقدمك وأن تبقى في المسار السليم، وهي طريقة يستخدمها كل عملائنا الأكثر نجاحاً. تقوم هذه الطريقة في الأساس بتقسيم أهدافك إلى سبع فئات وتقودك نحو الاستمتاع بتوازن ممتاز. وتستطيع أن تقرر الإطار الزمني المناسب لتحقيق هذه النتائج ويفضل العمل من خلال إطار زمني مدته شهران. ليست هذه مدة طويلة ولكنها سوف تعطيك الوقت الكافي لوضع بعض الأهداف المهمة.

وفيما يلي فئات الأهداف السبعة:

- المستوى المادي
- العمل/المهنة
- وقت المتعة والترفيه!
- الصحة واللياقة البدنية
- العلاقات

- جوانب على المستوى الشخصي
- الإسهامات

وعندما تخصص جزءاً من وقتك لتحقيق أحد الأهداف المهمة في كل من هذا المجالات كل ستين يوماً، ستبدأ في الاستمتاع بما يسعى ويكافح معظم الأشخاص جاهدين للوصول إليه؛ ألا وهو التوازن الذي يحقق للإنسان الطمأنينة وراحة البال. سوف تجد جميع التفاصيل موضحة في خطوات العمل الموجودة في نهاية هذا الفصل. ويعد نظام التركيز للناجحين العمود الفقري أو الأساس الذي ترتكز عليه خطتك الكلية. وبصورة مبدئية، فإنه قد يبدو أمراً غير واقعي قليلاً أن تحقق سبعة أهداف في ستين يوماً، ولكن سوف تنجح في ذلك بالممارسة والتدريب. ابدأ بالأهداف الصغيرة ثم اعمل تدريجياً على زيادة حجم أهدافك. وعندما تبدأ هذه العملية، فإن تحقيق سبعة نجاحات صغيرة لنفسك يعد أكثر أهمية من أن تضع أهدافاً بعيدة المنال. وللاحتفاظ بهذه الأهداف في ذهنك، قم بمراجعتها يومياً، فمعظم الأشخاص لا يقومون بذلك. في الواقع، فإن معظم الأشخاص لا يضعون حتى خطة عمل لتحقيق أهدافهم. كن أذكى من هؤلاء، واستمتع بهذه الميزة في المنافسة. إن هذا الأسلوب سوف يؤتي ثماره بطريقه هائلة.

خاتمة

مثل كل العادات الناجحة، فإن اكتساب عادة تكوين رؤية شديدة الوضوح هو أمر يقتضي جهداً ونظاماً يومياً. وتذكر أن هذه عملية مستمرة. وهذه هي النقاط الأساسية:

١. استخدم قائمة المراجعة المشتملة على أفضل عشرة أهداف كإطار للعمل.

٢. ضع خطة أساسية لترتيب أهدافك حسب الأولوية.

٣. ضع كتاباً مصوراً لأهدافك.

٤. استخدم كتاباً للأفكار.

٥. تخيل، فكر، تأمل ثم راجع.
(يتناول الفصل الرابع هذه النقاط بالتفصيل)

٦. اكتسب مجموعة فريدة من المستشارين
(سوف نقدم لك طريقة القيام بذلك في الفصل الخامس).

٧. استخدم نظام التركيز للناجحين لقياس وتقييم تقدمك أسبوعياً.

افعل ذلك وستتكون لديك رؤية واضحة متميزة، وهذا أمر مضمون!

إذا كنت تشعر بالارتباك والحيرة الآن، فلا تقلق، فذلك شيء عادي في هذه المرحلة. قم بالشروع في العمل خطوة بخطوة. وقم بتخصيص ما يكفي من الوقت للعمل على كل من هذه الاستراتيجيات. عاهد نفسك على البدء. بادر بالخطوة الأولى ثم ركز على تحقيق أهدافك قصيرة المدى. وتذكر أن تحقيق مستقبل ناجح مسألة تقتضي طاقة ونشاطاً وجهداً وفكراً مركزاً، وهذا هو السبب في إخفاق معظم الأشخاص في تحقيق مستقبل ناجح. ومع ذلك، فمن خلال القرار الذي اتخذته بقراءة هذا الكتاب، فأنت قد خطوت خطواتك الأولى نحو التميز والتفوق. اقبل التحدي ولا تتوقف أبداً عن التركيز، فثمار ذلك تستحق ذلك الجهد المبذول في سبيله، فابذل هذا الجهد الآن!

خطوات العمل



هذه مراجعة شاملة لمساعدتك على تنفيذ خطتك الأساسية التي تمثل صورتك الكاملة للأمور وكذلك لمساعدتك على تنفيذ خطة عملك قصيرة المدى.

ولكي تتعاظم نتائجك، فنحن نوصيك بشدة بأن تخصص يوماً كاملاً على الأقل للقيام بهذا التدريب.

وضع قائمة المراجعة المشتملة على أفضل عشرة أهداف

حتى تتعاظم نتائجك، تذكر أن أهدافك يجب أن تكون:

١. من وضعك أنت
٢. مهمة
٣. محددة وقابلة للتقييم
٤. مرنة
٥. مثيرة وباعثة على التحدي
٦. متوافقة مع قيمك الأصيلة
٧. متوازنة بشكل جيد
٨. مشتملة على إسهام ما
٩. واقعية
١٠. مستندة إلى دعم الآخرين

اسرد قيمك الأصيلة أدناه:

مثلاً، الصدق، الأمانة، تطبيق فلسفة فائز–فائز، الشعور بالبهجة والحب

____

____

وضع قائمتك الممتعة المشتملة على ١٠١ هدف

استخدم مفكرتك الخاصة للقيام بذلك. قبل أن تكتب قائمتك التي تشتمل على كافة الأشياء التي تريد تحقيقها، عد إلى الخطوة الثانية في صفحة ٨٨. قم بقراءتها مرة ثانية ودوّن أفكارك الأولية بخصوص الإجابة على الأسئلة الواردة بها. سوف يساعدك هذا على وضع إطار للعمل.

خذ من الوقت ما تحتاجه للقيام بذلك ثم قم بإعداد قائمتك الفعلية المشتملة على ١٠١ هدف. بعد ذلك قم بترتيب بنود قائمتك حسب الأولولية باستخدام ورقة لإجراء السحب تشبه تلك الواردة في صفحة ٩٠.

خطتك الأساسية الشخصية

استخدم نموذج ورقة العمل الوارد في صفحة ١٠٣ كدليل لك. اجعل هذا النموذج أكثر اتساعاً عند الضرورة. وذلك بناء على عدد ما لديك من أهداف في كل مجال. تأكد من أن تكمل العمود الخاص بالأسباب والفوائد في هذا النموذج. إن ما لديك من أسباب هي القوة المحركة وراء أهدافك.

كذلك، اختر تاريخاً محدداً لتحقيق كل هدف. سوف تجد أننا قد استخدمنا في هذا النموذج إطار عمل يشتمل على الأهداف الأساسية في سبع مجالات رئيسية تحقق أسلوب حيارة رائع ومتوازن. يمكنك، إذا أردت، أن تضيف مجالات أخرى تمثل أهمية خاصة بالنسبة لك. استخدم ورقة عمل مشابهة لأهدافك التي تريد تحقيقها في ثلاث سنوات، خمس سنوات، عشر سنوات.

اصنع كتاباً مصوراً لأهدافك

راجع الخطوة الثالثة (ص ٩١). الأساس هنا هو أن تكون مبدعاً وأن تستمتع وأنت تقوم بإعداد هذا الكتاب. وكلما كانت الصور التي تضعها في هذا الكتاب أكثر تأثيراً، كان ذلك أفضل. اختر صوراً كبيرة وواضحة وذات ألوان زاهية. مثلاً، إذا كان أحد أهدافك أن تمتلك سيارة جديدة تماماً، فقم بزيارة إلى معرض السيارات القريب منك واستعن بأحد أصدقائك ليلتقط لك صورة فوتوغرافية وأنت جالس على مقعد السائق في السيارة التي تريد اقتناءها. أحد عملائنا كان يريد أن يحظى بجسد قوي البنيان، ولذلك قام بقطع صورة لبطل رياضي من إحدى المجلات وفصل رأس هذه الصورة ووضع مكانها صورة لرأسه هو.

استخدم كتاباً للأفكار

راجع الخطوة الرابعة (ص ٩٤) يمكنك أن تقوم بتدوين أفكارك في أي شيء مناسب لك، بدءاً من مفكرة بسيطة وانتهاءً بمجلد كبير. هناك نطاق كبير يمكنك الاختيار من بينه في هذا الصدد، فتوجه إلى مكتبة بيع الأدوات المكتبية القريبة منك واختر ما تشاء.

قم بترقيم الصفحات إذا لم تكن مرقمة في الأصل. وعندما تنتهي من إعداد هذا الكتاب، ربما ترغب في عمل فهرس في آخره لساعدتك لاحقاً على إيجاد مواد محددة به. اعمل على أن تكتسب عادة تسجيل أفضل أفكارك وآرائك ورؤاك.

تذكر أن هذا ليس دفتراً لتدوين اليوميات ولكن لتدوين استراتيجيات العمل والأفكار الخاصة بأنشطة كسب المال والقصص التي توضح نقطة أساسية ما والمفاهيم المتعلقة بالتسويق أو أي شيء آخر تعتقد في أهميته وترى أنه يستحق التدوين. وإذا كنت ترغب في مزيد من التنظيم، فقم بعمل جداول لموضوعات محددة بناء على اختيارك. أهم شيء هو أن تدرب نفسك على البدء في الكتابة. ابدأ هذا الأسبوع.

خطتي الأساسية الشخصية

نموذج ورقة عمل للأهداف المحدد لها سنة واحدة. قم بإعداد ورقة عمل مشابهة لأهدافك الأبعد مدى.

من ——— إلى ———	هدف محدد	الغرض من تحقيق هذا الهدف	تاريخ الإنجاز
المستوى المادي إجمالي الدخل ١٥٠٠٠٠ دولار مدخرات/استثمارات ٢٠٠٠٠ دولار ديون مسقطة ٢٥٠٠٠ دولار	١. أن أكمل سداد ما عليّ من أقساط في ١ يناير ٢٠٠١. ٢. أن أكسب ١٥٠٠٠٠ دولار سنوياً بحلول ٣١ أغسطس ٢٠٠١. ٣. أن أجد معلماً ثرياً ليقدم لي النصيحة بحلول ٣٠ نوفمبر ٢٠٠٠.	١. أن أكون محررا من الديون بعد عشرين عاماً من سداد القروض/دفع الفائدة. ٢. سوف يعمل هذا القدر من الدخل على زيادة ثقتي بنفسي وتدعيم أعمالي. ٣. سوف يرشدني هذا المعلم لأمضي في تنفيذ خطتي لأن أكون شخصاً ثرياً في غضون ست سنوات من الآن.	
المهنة ، العمل مشروعات جديدة، شراكة، توسع في أعمالي، منتجات/ خدمات/ مبيعات جديدة/ صفقات/ علاقات جديدة.	١. أن أقوم بتأسيس شركة لبرامج الكمبيوتر بحلول ٣١ أغسطس ٢٠٠١. ٢. أن أجد شريكاً مالياً يستثمر مليون دولار في شركتي بحلول ٣٠ مايو ٢٠٠١. ٣. أن أقوم بطرح برنامجين جديدين بحلول ٣٠ يوليو ٢٠٠١.	١. أن أستمتع بالحرية التي يوفرها لي كوني رئيساً لشركة بدلاً من العمل لدى شخص آخر مقابل راتب. ٢. توفير رأس المال الكافي سوف يمنحني أساساً قوياً. ٣. أن أثبت أن قدراتي الإبداعية من الممكن أن تنتج حلولاً فريدة.	
وقت المتعة والترفيه: عطلات، رحلات، ممارسة الرياضة، لقاءات عائلية، مناسبات خاصة. عدد أسابيع الراحة ٤	١. أن أقضي عطلة مدتها أسبوع في كلورادو في الفترة من ٢٢ إلى ٢٩ يناير ٢٠٠١. ٢. أن أرتب لعمل لقاء عائلي يجتمع فيه شمل الأسرة. ٣. أن أذهب في رحلة مدتها أسبوعان للتنزه فوق جبال روكي.	١. سوف يكون هذا فرصة جيدة لقضاء وقت طيب مع أفضل اثنين من أصدقائي. ٢. أن أقدم الشكر لوالديّ لمساندتهم وإرشادهم لي. ٣. أن أقابل أشخاصاً جدد وأن أقضي وقتاً للتأمل والاستمتاع بالطبيعة.	

الصحة واللياقة البدنية زيادة/ نقصان الوزن، برامج لممارسة الرياضة، عادات غذائية، مهارات طبية ورياضية، فنون قتالية.	١. أن أصل إلى وزن مثالي بحلول ٣١ فبراير ٢٠٠١. ٢. أن أمارس رياضة الجري لمدة أربعين دقيقة كل يوم، أربع مرات في الأسبوع. ٣. أن أمارس تمارين اليوجا بحلول ١٥ نوفمبر ٢٠٠١.	١. سوف أستمتع بصحة أفضل وأبدو بمظهر أفضل وأشعر بشعور أفضل. ٢. سوف أزيد من طاقتي وقدرتي على الاحتمال وأستمتع بالهواء النقي. ٣. ٣. سوف أشعر بمزيد من الاسترخاء والتركيز والإدراك.	
العلاقات ١. الأسرة: الزوجة، الأبناء، الوالدين، الأقارب. ٢. الشخصية: الأصدقاء (القريبين والبعيدين)، المعلمون. ٣. العمل: علاقات استراتيجية معلمون، شركاء، عملاء، أطقم عمل، زملاء.	١. أن أتصل بشقيقتي جلوريا هاتفياً كل أسبوع. ٢. أن أكتسب ستة عملاء جدد لعملي الجديد بحلول ٣١ أغسطس ٢٠٠١. ٣. أن أقوم بتكوين مجموعة لتبادل الأفكار والآراء (ستة أشخاص) بحلول ١ مارس ٢٠٠١.	١ أن أساندها وأساعدها بعد ظروف طلاقها. ٢. أن أقوم بإرساء أساس قوي لعملي الجديد. ٣. ٣. أن أحيط نفسي بأشخاص طموحين ومحبين ولديهم تفكير إيجابي.	
جوانب شخصية ١. أي شيء أريد -بصفة شخصيه- أن أمتلكه أو أكونه أو أفعله. ٢. التعلم: دورات دراسية، تعلم فن الخطابة، تلمي المشورة، القراءة، الخ. ٣. الجانب الروحي: دورات دراسية، علاقات، ممارسة رياضات روحية.	١. أن أحضر ثلاث حفلات موسيقية بحلول ٣٠ يونيو ٢٠٠١. ٢. أن أكمل دورة دراسيه مدتها عشرة أسابيع في فن الخطابة بحلول (إبريل ٢٠٠١. ٣. أن أقرأ أربعة كتب من شأنها أن تزيد مستوى إدراكي الروحي بحلول ٣١ أغسطس ٢٠٠١.	١. أن أقدر وأستمتع بالوسيقى الرائعة. ٢ أن أحسن مهاراتي التقديمية بشكل ملحوظ. ٣. أن أصبح أكثر إدراكاً لغايتي في الحياة.	
الإسهامات إسهامات خيرية، إسهامات للمجتمع، تقديم المشورة للآخرين وتعليمهم.	١ أن أقدم النصح لطالب بالمرحلة الثانوية لمدة ساعة أسبوعياً بداية من ١٤ أكتوبر ٢٠٠١. ٢. أن أخصص عشرة بالمائة من دخلي لتقديمها كتبرعات لاثنتين من الجمعيات الخيرية. ٣. أن أتطوع للمساعدة في الحملات التي تقوم بها الجمعيات الخيرية لجمع التبرعات.	١. أن أساعد وأشجع شخص ما ربما يكون في كفاح دائم. ٢. أن أشعر باستمرار بلذه العطاء غير المشروط. ٣. أن أساعد الأشخاص الأقل حظاً.	

نظام التركيز للناجحين

هذا النظام هو الخطة الأسبوعية التي تضمن أنك تحقق الأهداف الأهم التي قمت بسردها في خطتك الأساسية بعيدة المدى. الفئات الموجودة في هذا النظام هي نفسها الموجودة في خطتك الأساسية. ارجع إلى النماذج الموجودة في صفحتي ١٠٨ و ١٠٩ الخطوة الأولى هي أن تقوم بكتابة أهم أهدافك في كل من المجالات السبعة. تذكر أن تكون دقيقاً ومحدداً

١. **المستوى المادي** يشتمل هذا الجانب على إجمالي الدخل ومقدار المال الذي تريد ادخاره أو استثماره خلال هذا الوقت. إذا كنت تقوم بسداد لبعض الديون، فيمكنك أن تقوم بتسجيل مقدارها أيضاً تحت هذا البند.

٢. **العمل/المهنة**: سوف تحقق على الأرجح عدة أهداف في مجال العمل في هذا الإطار الزمني. ومع ذلك، حدد من بينها الهدف الذي سوف يساعدك على التقدم أكثر من بقية الأهداف، وقم بالتركيز عليه. ربما يكون هذا الهدف يتعلق بالمبيعات أو بمشروع جديد أو بمشروع مشترك أو بتوظيف (أو فصل) شخص أساسي

٣. **وقت المتعة والترفيه**: هذا هو هدفك الخاص بوقت الراحة الذي تقضيه بعيداً تماماً عن العمل. قم بتسجيل عدد الأيام وتذكر أنك تستحق هذه الراحة.

٤. **الصحة واللياقة البدنية**: توجد هنا ثلاثة عناصر رئيسية ينبغي وضعها في الاعتبار: الصحة الجسدية والذهنية والروحية. ما الذي سوف تفعله لتحسين صحتك بشكل عام؟ ضع في اعتبارك ممارسة التمرينات الرياضية والعادات الغذائية والمعارف الجديدة والإدراك الروحي.

٥. **العلاقات**: قم بتحديد إحدى علاقاتك المهمة لتقوم بالعمل على إنمائها وإثرائها خلال هذه الفترة الزمنية. ربما يتمثل هذا الأمر في قضاء وقت أطول مع أحد أفراد أسرتك أو مع معلم خاص أو موظف رئيسي في شركتك

أو مع أحد عملائك. من الواضح أنك سوف تتفاعل مع الكثير من الأشخاص كل أسبوع، ولكن عليك فقط بالتركيز على إنماء وإثراء إحدى هذه العلاقات بشكل كبير.

٦. **جوانب شخصية:** هذا خيار مفتوح يختص بشيء ما يمنحك الرضا والإشباع الشخصي. ربما يندرج تحت هذا الأمر شراء شيء ما أو تنمية مهارة جديدة كالعزف على الجيتار أو التخطيط لقضاء عطلة خاصة.

٧. **الإسهامات.** ما الذي سوف تقدمه من إسهامات لمجتمعك خلال هذه الفترة؟ ربما يكون إسهاماً مالياً تقدمه لإحدى الجمعيات أو المؤسسات الخيرية. ربما ستساهم بوقتك للمجتمع أو للفريق الرياضي المحلي، أو ببساطة ستساعد أحد ما بأن تكون مستمعاً جيداً له.

عندما تنتهي من كتابة أهدافك الرئيسية السبعة، انقل تركيزك إلى الأسبوع المقبل. نحن نطلق على هذا الأمر اسم تركيز السبعة أيام. إليك كيفية التطبيق: في بداية كل أسبوع، قم باختيار أهم ثلاثة أشياء تريد تحقيقها. تأكد أن تختار من الأنشطة تلك التي تدفع بك نحو تحقيق أهدافك الرئيسية السبعة

على سبيل المثال. إذا كان هدفك في مجال الصحة واللياقة البدنية أن تضع برنامجاً جديداً للممارسة التمرينات الرياضية، فربما تكون الخطوة الأولى أن تشترك بأحد أندية اللياقة البدنية. وإذا كان أهم أهدافك في مجال العلاقات أن تقضي وقتاً أطول مع أطفالك في عطلات نهاية الأسبوع، فمن الممكن أن تكون الخطوة الأولى هي تحديد هذا الوقت في مخططك الأسبوعي. وإذا كان هدفك العام في مجال العمل أن تصل إلى حجم مبيعات محدد، فربما تستهدف عدداً معيناً من الفرص في الأيام السبعة القادمة لمساعدتك على أن تبدأ بداية جيدة.

بالطبع سوف تقوم بعمل أشياء أخرى غير ما سبق كل أسبوع في حياتك العملية والشخصية. سوف تساعدك خطة العمل هذه على التركيز على أهم أنشطتك. تأكد من أن تراقب وترصد تقدمك، فالمهام التي يتم باستمرار تقييم العمل عليها هي التي يتم

إنجازها. سوف تجد أنه من الممتع والطريف أن تتفحص قائمتك كل أسبوع، كما أن هذا الأمر سوف يزيد من ثقتك بنفسك فيما تقترب أكثر من بلوغ غاياتك الأكبر. ونحن نوصيك بشدة في هذا الصدد بأن تستعين بشخص ما ليجعلك مسئولاً عن نتائجك. قد يكون هذا الشخص زميلاً في العمل ربما يرغب هو الآخر في الاستمتاع باستخدام نظام التركيز للناجحين الذي تستخدمه.

اتصل بهذا الزميل في بداية الأسبوع وحدثه عن أهم ثلاثة أنشطة بالنسبة لك. وبعد ذلك بسبعة أيام ناقش معه نتائجك وانتصاراتك وتحدياتك وكرر الأمر في الأسبوع الذي يلي ذلك. من خلال مساندة وتحدي كل منكما للآخر لتحقيق نتائج أفضل، سيقل احتمال أن تقوم بتأجيل أمر ما خلال الأسبوع. من الممكن كذلك أن تخصص بعض الحوافز لبعضكما البعض، فسوف يحثك هذا على أن تبقى مركزاً. على سبيل المثال، قامت إحدى عميلاتنا -وهي شديدة الولع بالتزحلق على الجليد- بالحجز لقضاء إجازة ليوم واحد في المنتجع المفضل لديها مكافأة لنفسها لأنها قد حققت هدفها للأسبوع. وكحافز إضافي وعدت بأنها -إذا أخفقت في إتمام أهم ثلاثة أنشطة- ستمنح زميلتها زلاجيتها. عميل آخر قال إنه سوف يتصل هاتفياً بأكبر منافسيه في العمل ويمنحه ثلاث صفقات كبيرة إذا لم يحقق أهدافه للأسبوع. كان ذلك هو كل ما احتاجه من تحفيز.

برنامج تركيز الناجحين

من ---------- إلى ------------ الأهداف: اختر هدفاً واحداً في كل من المجالات السبعة. للوضوح اجعله بسيطاً ومحدداً.		تركيز السبعة أيام: في بداية كل أسبوع، قم باختيار أهم ثلاثة أشياء تريد تحقيقها. تأكد من الأنشطة تلك التي تدفع بك نحو تحقيق أهدافك الرئيسية السبعة، اتصل بصديقك لمراجعة تقدمك.	الصديق: الاسم: لسدا مارتر هاتف ٠٠٤-000 فاكس: ٩٠٤٥-000
المستوى المادي		[illegible] الاتصال بالصديق: ☒ نعم لا	[illegible] الاتصال بالصديق: ☒ نعم لا
كسب دخل إجمالي ادخار أو استثمار تخفيض للديون	١٢٠٠٠ دولار ٢٠٠٠ دولار ١٠٠٠ دولار	١. خطة محددة للتنافس على المبيعات.	١. التجهيز لبدء نشاط مجموعة تركيز من العملاء.
		٢. بدأ برنامج للممارسة رياضة المشي.	٢. مد برنامج التعلم عدة شهور.
العمل		٣. الاتصال بالمدرسة الثانوية لتوجيه أحد الطلاب.	٣. شراء هدية أفاجئ بها "فران".
(مثلاً، مشروعات، مبيعات، صفقات جديدة)	الهدف: أن أحتفل بطرح منتجي الجديد يوم الجمعة ٢٣ فبراير.	[illegible] الاتصال بالصديق: ☒ نعم لا	[illegible] الاتصال بالصديق: ☒ نعم لا
		١. تحديد عشرة مواعيد للمبيعات.	١. المراجعة النهائية قبل طرح المنتج يوم الجمعة.
المتعة والترفيه:		٢. إعداد نشرة دعائية خاصة بمنتج جديد.	٢. تحديد ثمانية مواعيد للمبيعات.
(إجمالي أيام الراحة للاسترخاء والعطلات والتجديد)	الهدف: أن أستمتع بسبعة عشر يوماً للراحة والترفيه.	٣. الاتصال بالعملاء الأساسيين.	٣. الاتصال بالعملاء الأساسيين.
		[illegible] الاتصال بالصديق: ☒ نعم لا	[illegible] الاتصال بالصديق: ☒ نعم لا
الصحة		١. تلخيص الفصل الأول من كتاب مهم.	١. تلخيص الفصل الثالث من الكتاب.
(مثلاً، الجوانب الجسدية والذهنية والروحية).	الهدف: أن أستمتع بجولة مشي مدتها ثلاثين دقيقة أربعة أيام في الأسبوع)	٢. الانتهاء من أول موعد لتوجيه الطالب.	٢. الاتصال بمدرب مالي؛ استثمار ٢،٠٠٠ دولار.
		٣. عرض معلومات المنتج الجديد لوسائل الإعلام.	٣. تحديد ثمانية مواعيد للمبيعات.

العلاقات (مثلاً، العلاقات الأسرية أو الشخصية أو علاقات العمل).	الهدف: أن أركز على أهم ثلاثة عملاء أساسس من خلال احراء اتصالين سحصيين مع كل منهما كل أسبوع.	الاتصال بالصديق: ☒ نعم لا	الاتصال بالصديق: نعم لا
		١. الاتصال بالعملاء الأساسيين.	
		٣. الاستمرار في برنامج المشي وزيادة وقته.	
جوانب شخصية (مثلاً، مشروعات أو مشتريات أو التعلم).	الهدف: أن ألخص أول ثلاثة فصول من كتابي الجديد.	٢. تحديد ثمانية مواعيد للمبيعات.	الاتصال بالصديق: نعم لا
		الاتصال بالصديق: ☒ نعم لا	
		١. التخطيط لعطلة نهاية أسبوع طويلة.	
الإسهامات (إسهامات للجمعيات الخيرية أو للمجتمع أو جمع التبرعات).	الهدف: أن أقوم بتوجيه وإرشاد طالب بالمرحلة الثانوية لمدة ساعة كل أسبوع ولفترة مدتها ستة أسابيع.	٢. تأكيد موعد تسليم المنتج الجديد.	الاتصال بالصديق: نعم لا
		٣. دفع ١٠٠٠ دولار من حساب بطاقة الائتمان .	
		الاتصال بالصديق: ☒ نعم لا	
اطار زمني مقترح. **ستون او تسعون يوماً.**		١. الاتصال بالعملاء الأساسيين.	
		٢. تحديد ثمانية مواعيد للمبيعات.	
		٣. تلخيص الفصل الثاني من الكتاب.	



ها قد أرسيت أساساً متيناً؛ عمل رائع!

استراتيجية التركيز رقم ٤

تحقيق أفضل توازن

"عندما تعمل، فاعمل بجد، وعندما تلهو فافعل ذلك بجد أيضاً.
ولا تخلط بين الأمرين"

–جيم رون

جاري مهندس تصميم معماري، وهو مشغول للغاية

وباعتباره شريكاً في المشروع الذي يعمل فيه، فهو يعمل لساعات طويلة. إنه يستيقظ في الصباح الباكر ليس بعد السادسة صباحاً، وإفطاره عبارة عن قدح من القهوة يرتشفه على عجل في السيارة، وأحياناً يتناول كعكة محلاة مع القهوة.

أما جين –زوجته– فهي أيضاً تعمل في وظيفة بدوام كامل، لذا فهما يعهدان بطفليهما –بول، أربع سنوات، وساره سنتان– إلى أحد مراكز رعاية الأطفال. وجاري لا يرى طفليه كثيراً، فهو يذهب إلى عمله قبل أن يستيقظا، وعادة ما تكون الساعة قد جاوزت السابعة والنصف مساءً عندما يعود إلى المنزل، وعادة ما يكونان ساعتها قد خلدا إلى النوم. حتى في عطلات نهاية الأسبوع، فإن العمل يستنفد الكثير من وقت جاري، فهناك دائماً شيء إضافي ينبغي الانتهاء منه في مكتبه. وعندما تؤنبه جين على "العيش" هناك، فإنه يحزم أوراقه ويجلبها معه إلى المنزل، ليقوم بالعمل فيها عادة لعدة ساعات بعد منتصف الليل وبعد أن ينام الجميع.

ولدى أطفال جاري طريقة طيبة للتواصل معه، فهما يتركان له بعض الصور الصغيرة أو الملحوظات اللاصقة على مرآة حمامه. أما جاري فإنه يشعر بالذنب عندما

يرى تلك الصور والملحوظات ملتصقة هناك، خاصة عندما يقرأ تلك التي تقول إنهما يفتقدانه بشدة. ولكن ما الذي في مقدوره أن يفعله؟ إن المشروع الذي يعمل عليه في مرحلة حرجة وحساسة، فبعد ثلاث سنوات من العمل لساعات طويلة كل يوم، يقوم هو وشريكاه الآخران بإجراء توسعات كبيرة؛ ولأنه الشريك الأصغر فإن أكثر العمل الإضافي يقع على عاتقه.

وحتى مع وجود دخلين للأسرة، فإن مواردها المالية ضعيفة. ترغب جين في أخذ طفليها إلى ديزني لاند. ولكن مع عدم وجود ميزانية للمدخرات، فليس من المحتمل أن يحدث هذا قريباً.

هل تتشابه حياتك مع هذا المشهد العائلي؟ إنه يصبح أكثر وأكثر شيوعاً وانتشاراً، بينما يكافح الأشخاص لتحقيق توازن سليم بين حياتهم المهنية وحياتهم الشخصية والعائلية. وغالباً ما يقع الضغط الأكبر على السيدات اللاتي يعملن في وظائف بدوام كامل لبناء حياة مهنية ناجحة ولا يزال ينتظر منهن أن يطهين وينظفن وبطريقة ما يلبين معظم احتياجات أطفالهن في الوقت ذاته. في الواقع، لقد أصبحت هذه الضغوط المتعددة أحد أقوى أسباب الطلاق وانهيار كيان الأسر اليوم. إلى متى يستطيع جاري وجين وبول وساره الاستمرار في الحفاظ على سير الحياة في ظل هذا الروتين المظلم؟ في النهاية، لا بد أن ينهار شيء ما، وسيكون ذلك عاجلاً وليس آجلاً على الأرجح.

إذا كانت لديك أية ضغوط أو قلق بشأن نوعية الحياة التي تعيشها الآن، فادرس هذا الفصل بعناية. فسوف تجد في الصفحات القليلة القادمة إجابات على كافة تساؤلاتك، والأهم من ذلك أننا سوف نقدم لك نظاماً فريداً سوف يضمن لك أسلوب حياة سليماً ومتوازناً بشكل جيد. إن هناك طريقة أفضل للعيش من أن تكون عالقاً مثل جاري. لذا، تابع القراءة، اقرأ وأعد قراءة المعلومات التالية، وكن مستعداً لعمل بعض التغييرات.

أولاً، دعنا نؤكد على أن بعض الأشخاص يستمتعون حقاً بأفضل توازن في حياتهم اليومية. وإليك مثالاً على ذلك، نأخذه من حياة جون وجنيفر. ومثل جاري في القصة السابقة، فإن جون رجل يبلغ ثمانية وثلاثين عاماً، وهو متزوج منذ خمسة

عشر عاماً من جنيفر. ويعيشان حياة هانئة سعيدة. وقد رزقا بثلاثة أطفال هم ديفيد، ثلاث سنوات، وجوان، سبع سنوات، وتشارلن، تسع سنوات ويعمل جون أيضا بكد واجتهاد في شركة الكهرباء التي يمتلكها، والتي قام بتأسيسها قبل ست سنوات. وعلى عكس جاري، فإن جون وأسرته يستمتعون بأخذ عطلات سنوية في الواقع، فهم يأخذون كل سنة ستة أسابيع للراحة والمتعة. وكل من جون وجنيفر لديه أبوان أصحاب قيم قوية، ومما لا شك فيه أن هذا قد أثر عليهما في تنشئتهما إحدى هذه القيم الممتازة كانت تتعلق بأخلاقيات العمل وكانت تقول: "إذا كنت ستقوم بعمل ما، فقم به بأفضل ما تستطيع"؛ وقاعدة أخرى هي قيمة ادخار واستثمار المال. وفي الوقت الذي تزوجا فيه، كان لدى كل منهما خطة ادخار وقاما بزيادة مدخراتهما المشتركة خلال الأعوام الأولى لإنشاء سندات وأسهم يتم توظيفها جيداً في مشروعات مختلفة. وبمساعدة مستشار مالي قاما باختياره بعناية. أصبحت خطتهم الاستثمارية الآن تساوي مائتي ألف دولار. كما أن لديهما أيضاً خطة تمويل تعليمية سوف تنفق في النهاية على المصاريف الجامعية لأبنائهم عندما يكبرون

ولدى جون في العمل مساعد شخصي متميز يتيح له التركيز على أفضل ما يمكنه أداءه. وهكذا فإن جون لا ينغمس في الأعمال الورقية غير الضرورية ولا يتعرض لمحاولات تشتيت الانتباه التي يقوم بها أشخاص يستطيعون إهدار الكثير من وقته القيم. وبسبب قدرته على أن يكون منظماً بطريقة جيدة. فإن جون يستمتع بقضاء معظم عطلات نهاية الأسبوع بعيداً عن العمل. ورغم أنه يبدأ يومه مبكراً. فإنه لا يعود إلى المنزل بعد السادسة مساءً إلا نادراً، ليتيح لنفسه وقتا خاصا يقضيه مع أسرته.

وفي بداية كل عام جديد، يجلس جون وجنيفر معاً ويخططان لأهدافهما الشخصية والأسرية. يتضمن هذا تحديد وقت محدد للعطلات التي تشتمل على إجازة واحدة طويلة يقضيها جميع أفراد الأسرة معاً وإجازات قصيرة مدة كل منها ثلاثة أو أربعة أيام يقضيها جون وجنيفر معاً بدون الأطفال. ويستمتع جون بعطلتين من عطلات نهاية الأسبوع سنوياً بعيداً مع مجموعة التخطيط في لعب الجولف. كما تخطط جنيفر أيضاً بعض رحلات التزحلق مع مجموعة من صديقاتها.

تذكر، إذا أردت تحقيق نتيجة مختلفة،



فافعل شيئاً مختلفاً.

وقد استطاع جون وجنيفر أن يحققا توازناً سليماً في حياتيهما من خلال الانضباط الذاتي والنصيحة الجيدة. إنهما لم يستسلما لمتلازمة إدمان العمل التي تفسد الكثير والكثير من العلاقات. ليس لدى جون شعور بالذنب تجاه أخذ وقت للراحة بعيداً عن العمل. فموقفه هو: "إنني أعمل بجهد ونشاط، لذا فإنني أستحق وقتاً للراحة والمتعة". ونتيجة لذلك، فإنه يحقق دخلاً مرتفعاً، وهذا، بالإضافة إلى عادة الاستثمار بصورة مستمرة، يخفف أي ضغط مالي إلى أقصى حد. ومن المثير أن جون وعائلته ليسوا مطبوعين على الاستهلاك، فهم لا ينفقون الكثير من المال في شراء السلع والبضائع الاستهلاكية المعتادة، ولكنهم بدلاً من ذلك يفضلون الادخار من أجل قضاء عطلات سعيدة يعودون منها بذكريات جميلة لا تنسى. وأطفالهم لا يحصلون على كل ما يطلبونه، ولكنهم لا يعانون كذلك. وجون يسعد بقيادة سيارته التي اشتراها منذ أربعة أعوام، على عكس جاري، الذي يفضل شراء سيارة من طراز جديد كل سنتين، على الرغم من أنه لا يستطيع في حقيقة الأمر أن يتحمل هذه التكلفة.

عندما تنظر إلى أسلوبي حياة جون وجاري، اين تجد نفسك منهما؟ ليس من الصعب أن تعرف أيهما يمتلك أسلوب الحياة السليم. الآن، قد تكون لا تدير مشروعك الخاص أو قد تكون لا تنتمي إلى نفس الفئة العمرية. قد لا تكون حتى متزوجاً أو لديك أسرة لكن ليست هذه هي النقطة الأساسية، فالسؤال الذي يطرح نفسه هنا: "هل تستمتع بأسلوب حياة سليم ومتوزان بشكل جيد، وتقوم بالعمل الذي تحبه والذي يدر عليك عائداً مالياً ممتازاً ويسمح لك بأن تحظى بوقت كاف تقضية في ممارسة اهتماماتك الأخرى؟" قد تجيب على السؤال السابق إما "بنعم" وإما "بلا".



نظام B-Alert أو "كن متيقظاً"

إذا أجبت على السؤال السابق "بلا"، فإننا سوف نقدم لك نظاماً سوف يساعدك على أن تظل مركزاً ومتوازناً. وحتى إذا أجبت "بنعم"، فإن هذا النظام الفريد سوف يرتقي بإدراكك إلى مستوى جديد. وهذا النظام يطلق عليه نظام **B-ALERT** أو نظام "كن متيقظاً" لتحقيق أفضل توازن. وفي ظل هذا النظام، ستكون أكثر تيقظاً ونشاطاً كل يوم في مواجهة تلك الضغوط الشديدة التي يمكنها بسهولة أن تدفعك بعيداً عن هدفك.

وإذا كشفت عن معنى كلمة alert في القاموس، فستجد أنها تعني "مستعد، منتبه، حاد الذكاء، متيقظ، واع، جاهز ونشيط".

ومن الواضح أن كونك مستعداً كل يوم واستخدامك للذكاء سوف يجعلانك منتبهاً لأولوياتك وتوازنك. فعندما تكون يقظاً ومنتبهاً حقاً، فإنك تكون أكثر وعياً وإدراكاً لما يحدث حولك. وما عكس التيقظ؟ الغفلة، عدم الاستعداد، عدم الوعي،

وعدم الانتباه والغباء! فإذا كان لديك الخيار. فأي جانب من الجانبين تختار أن تنتمي إليه؟ التيقظ والانتباه أم عدم الاستعداد والغباء؟ لديك الخيار. ويمكنك أن تمارسه كل يوم. إن اختيار التيقظ وتفضيله على الخيار السلبي هو خيار واضح. لماذا إذن، إذا كان الاختيار على هذا القدر من البساطة، يختار معظم الأشخاص التعلق بالجانب الآخر من الميزان؟ إن الحقيقة هي أن العادات القديمة لا يمكن التخلي عنها والتخلص منها بسهولة. إن القيام بعمل بعض التغييرات ليس أمراً مريحاً ولا يبدو أبداً أن هناك ما يكفي من الوقت لذلك. إذ إنه من الأسهل إنجاز الأمور بالطرق القديمة على الرغم من أن العواقب قد تكون وخيمة على المدى البعيد. وعندما يتعلق الأمر بالاستمتاع بتوازن ممتاز في الحياة، فإن معظم الأشخاص يكونون غير مستعدين كلية، ولا يكونون على قدر كاف من الذكاء.

والآن دعنا نكتشف حقيقتك. سوف نحلل سلوكك اليومي بالتفصيل باستخدام كلمة **B-ALERT** المركبة من أوائل حروف ست كلمات أخرى كما سنرى (ونلاحظ أن كلمة **B-ALERT** نفسها تعني "كن متيقظاً") تلك الحروف الستة المكونة لهذه الكلمة تشكل معادلة قوية وفعالة سوف تساعدك على أن تجعل يومك متوازناً بشكل جيد. كرر هذه العملية سبع مرات وسوف تحظى بأسبوع متوازن بطريقة جيدة. داوم عليها لأربعة أسابيع فقط وسوف يكون لديك شهر رائع. اجعلها عادة في كل شهر. وبدون أن تشعر سوف يكون لديك عام ممتاز، تحظى فيه بمزيد من وقت الراحة بعيداً عن العمل وبالمزيد من المال. وبينما تخطو كل خطوة من الخطوات الست. راقب مشاعرك. كن مدركاً لأي مقاومة تشعر بها. فكر في أسباب هذه المقاومة المحتملة. إن التخلص من أي عقبات ذهنية سوف يساعدك بشكل هائل في اكتساب عادتك الجديدة لتحقيق أفضل توازن.

كل منزل بني بشكل جيد بدأ بخطة
محددة على هيئة مخطط تمهيدي.

–نابليون هيل

حرف B اختصار لكلمة Blueprint التي تعني "مخطط تمهيدي"

هذه هي طريقة إعدادك ليومك. إنك تعد ليومك، أليس كذلك؟ المخطط ببساطة هو خريطة لليوم. إنه يساعدك على أن ترتب المهام الهامة حسب الأولوية في جدول أعمالك. ولشرح هذا، تخيل مبنى شاهقا جميلاً في مدينة كبيرة. إن له أسلوبا معماريا مذهلاً. هناك رخام وزجاج في كل مكان مع تفاصيل أخرى لإكمال التصميم الفريد وقبل أن يتم وضع أول حجر في هذا البناء. كان هناك مخطط تفصيلي تم إعداده وتمت الموافقة عليه ولم يقل أصحاب المبنى لمقاول البناء: "نريد مبنى ضخما شاهقا به الكثير من الزجاج والرخام. وهاك المال اللازم. فانظر ما تستطيع تشييده لنا". كلا، فإن كل التفاصيل قد تم التخطيط لها بكل دقة وتم وضع تخيل واضح لها بشكل مسبق.

فإذا طلبت من صاحب مطبعة أن يطبع لك نشرة دعائية مثلاً، يجب أن توافق أولاً على المخطط الأولي قبل أن تبدأ عملية الطباعة. إن هذا يتيح لك أن تراجع كل شيء بعناية قبل بدء العمل، فقط تحسباً لوجود أية أخطاء أو أجزاء يراد حذفها. إنها المراجعة النهائية قبل الشروع في العمل.

وهناك خياران لإعداد مخططك اليومي. إما أن تقوم بإعداده في الليلة السابقة وإما في الصباح الباكر قبل أن يبدأ يومك. إنك بحاجة فقط إلى وقت قصير يتراوح بين عشر وخمس عشرة دقيقة كل يوم للقيام بذلك.

وتشير الأبحاث الحديثة إلى أنك إذا وضعت مخططك اليومي في الليلة السابقة بدلاً من وضعه في الصباح، فإن عقلك الباطن سوف يعمل بالفعل أثناء الليل لمعرفة كيفية الوفاء بخطة يومك التالي، مثلاً إعداد أفضل عرض تقديمي للمبيعات، معالجة الاعتراضات المحتملة أو تسوية أية خلافات أو مشكلات تتطلب أن تواجهها وتتعامل معها. لذا، خذ بعض الوقت كل مساء إذا أمكنك للتخطيط ليومك التالي. وراجع خطتك قبل وقت النوم. ويجب أن تركز تلك المراجعة على أكثر أنشطتك أهمية، مثل الأشخاص الذين سوف تقابلهم وهدف وموضوع كل موعد. ضع حدوداً

زمنية معينة لمواعيدك وراجع أيضاً المشروعات التي يجب العمل عليها، وحدد ما إذا كنت قد خصصت الوقت الكافي للتعامل معها أم لا

ومن المهم أن يكون لديك نظام تسجيل خاص بك لمخططك. من الممكن أن تستخدم دفتر يومية عادياً أو مخططاً للوقت، أو ربما تفضل أداة تنظيم إلكترونية أو برنامج كمبيوتر لوضع مخططك. فقط عليك أن تختار نظاماً يفيدك بشكل جيد، واجعله بسيطاً كي تحقق أفضل النتائج من ورائه وقم بتعديله ليناسب أسلوبك الخاص.

هل لاحظت من قبل أشخاصاً ليست لديهم عادة وضع مخطط لليوم؟ ستجد بعضهم في معظم شركات المبيعات، فهم عادة ما يحبون أن يحوموا حول قدح القهوة وهذا أول شيء يفعلونه في الصباح. وبالنسبة للكثيرين من غير المخططين هؤلاء تكون "أول الأولويات" هي المجاملات الاجتماعية ومطالعة الصحف بعد التاسعة صباحاً وربما تتم أول مكالمة مبيعات بعد الساعة الحادية عشرة، وهكذا فإنه يمكنك أن تتخيل إلى أي مدى يمكن أن يكون باقي يومهم مثمراً.

إن المخطط المعد بصورة جيدة يتيح لك أن تحكم السيطرة على اليوم، فإنك مسيطر منذ بداية اليوم، التي يفضل أن تكون مبكرة. إن هذا يمنحك شعوراً هائلاً بالثقة وعلى الأرجح أنك بذلك سوف تنجز من الأعمال الكثير والكثير.

الشيء الوحيد الذي يفرق بين الفائزين والخاسرين هو أن
الفائزين يشرعون في العمل!

-أنطوني روبنز

حرف A اختصار لكلمة Action بمعنى "العمل"

لعلك لاحظت أن حرف A هو أكبر الحروف التي تتكون منها كلمة **B-ALERT**. وهذه ليست مصادفة. فعندما يتعلق الأمر بمراجعة نتائجك، فإن كم العمل الذي قمت به في يومك سوف يحدد بطريقة مباشرة ما أحرزته من نتائج. من فضلك لاحظ أن

هناك اختلافاً كبيراً بين أن تكون مشغولاً وأن تقوم بعمل محدد مخطط بشكل جيد، فمن الممكن أن يكون لديك يوم مشحون بالعمل دون أن تنجز فيه شيئاً. إنك لم تقترب من تحقيق أهم أهدافك. إن اليوم يبدو أنه يتلاشى وينقضي فحسب. ربما كنت تتعامل مع بعض المواقف الطارئة العاجلة، أو أنك سمحت بأن تتم مقاطعتك مرات كثيرة. وكما أشرنا في الفصل الثالث، هل ترى الصورة الكاملة للأمور؟، فمن الأفضل أن تستثمر وقتك في أداء أفضل ما يمكنك أداءه من مهام. ركز على الأنشطة التي تعطيك أفضل النتائج. ضع حدوداً لما سوف تفعله وما لن تفعله. قم بتفويض المهام للآخرين بفعالية، وكن متيقظاً للخروج فيما وراء حدودك.

وفي الفصل التاسع، اتخاذ إجراء حاسم، سوف نقدم لك بعض الاستراتيجيات الرائعة التي سوف تساعدك على التخلص من التسويف والتردد وعلى أن تصبح متسماً بالمبادرة إلى حد كبير.

بقي لنا في هذه الجزئية تعليق أخير وهو أنه عندما تكون في عطلة أو في يوم الراحة، فإن عملك في هذه الأثناء ببساطة هو أن تمتع نفسك. ليس من الضروري أن تراجع أهدافك أو تقوم بعمل أي شيء يتعلق بالعمل. وفي الواقع، فلكي تقوم بإعادة شحن طاقتك بطريقة صحيحة، فمن الضروري أن تسترخي بنسبة مائة في المائة. وتذكر أنك تستحق وقتاً للراحة، وبالتالي عليك بأخذه.

هناك شيئان أساسيان سوف يجعلانك أكثر حكمة وتعقلاً الكتب التي تقرؤها، والأشخاص الذين تقابلهم.

–تشارلز جونز

حرف L اختصار لكلمة Learning بمعنى "التعلم أو المعرفة"

هناك ملمح آخر من ملامح اليوم المتوازن بطريقة جيدة وهو أن تمنح نفسك بعض الوقت لزيادة معارفك وتوسيع مداركك. وهذا لا يتطلب ساعات عديدة من الدراسة؛ فهناك عدة وسائل للتعلم بينما يواصل اليوم تقدمه. كل ما هو مطلوب منك هو أن تكون محباً للاستطلاع والمعرفة والتعلم. إن مستوى ما تتحلى به من حب الاستطلاع

بشأن الطريقة التي تسير بها الحياة والعمل حقاً سوف يقطع شوطاً طويلاً في سبيل مساعدتك على أن تصبح شخصاً ثرياً. لذا دعنا نلق نظرة على بعض خيارات التعلم المتاحة. يمكنك التعلم من الكتب وأشرطة الكاسيت والفيديو ووسائل الإعلام المنتقاة بعناية. وكما أشرنا من قبل، حاول أن تكتسب عادة القراءة لمدة تتراوح بين عشرين وثلاثين دقيقة على الأقل كل صباح، فهذه طريقة رائعة تبدأ بها يومك.

ولكن، ما الذي يجب أن تقرأه؟ أي شيء محفز أو مثير للتحدي أو يمنحك ميزة في مجال عملك أو مهنتك. هناك الكثير لتختار من بينه، على سبيل المثال، قراءة بعض القصص القصيرة من سلسلة كتبنا Chicken Soup for the Soul تستغرق بضع دقائق فقط بينما تتناول إفطارك. كما أن التراجم والسير الذاتية تعد على وجه التخصيص أمراً ملهماً، وستمنحك قراءتها دعماً إضافياً للطاقة الإيجابية. وأياً كان عملك، تجنب قراءة أي مادة سلبية من الصحف. فإرهاق النفس بالقراءة عن أخبار الحروب وجرائم القتل وأعمال الشغب والكوارث فقط سوف يستنزف طاقتك قبل أن يبدأ اليوم، وتلك ليست خطة جيدة.

هناك آلاف الكتب تزيح الستار عن حياة أشخاص مهمين وناجحين، من نجوم الرياضة والمشاهير إلى المغامرين ورجال الأعمال والقادة العظماء. هناك ثروة من الأفكار في تلك المجموعات من الكتب تنتظر أن يستفيد منها أي شخص لديه بعض الفضول والرغبة في التحسن. ليس عليك حتى أن تدفع مقابل هذه الكتب، فهذا المخزن الواسع من المعرفة متاح لك في معظم المكتبات.

وبالطبع فإن لديك كذلك شبكة المعلومات الدولية "الإنترنت" عند أطراف أصابعك. والعديد من أفضل الكتب يمكن الحصول عليها الآن في صورة طبعات صغيرة موجزة، وبذلك يمكنك استخلاص جميع الأجزاء أو النقاط المهمة في أي كتاب بالاستعانة بهذه الطبعات الموجزة بدلاً من قضاء أسبوع أو شهر في قراءة الكتاب الأصلي. ولكن عليك بالطبع أن تتأكد أن من قام بتلخيص الكتاب موثوق به. (راجع دليل المصادر لتلقي نظرة على قائمة الكتب التي نرشحها للقراءة، بالإضافة إلى بعض المصادر الممتازة الأخرى).

بقي لنا تعليق أخير بخصوص القراءة وهو أن عليك أن تفكر في أخذ دورة دراسية جيدة عن القراءة السريعة. فهي ستقلل بشكل هائل من مقدار الوقت الذي تقضيه حالياً في القراءة. وكأي شيء آخر، فكي تصبح قارئاً متمرساً، فهذا أمر يقتضي الممارسة، ولكن يكفيك في الوقت الحاضر أن تستوعب هذه المسألة بالفعل.

يمكنك أن تشاهد بعض الأفلام الوثائقية الخاصة على شاشة التليفزيون والحلقات المسلسلة مثل Biography على قناة إيه آند إي A & E. يمكنك حتى أن تتعلم من الأفلام والأعمال الدرامية الجيدة التي لها تأثير عليك، ليس عقلياً فحسب ولكن شعورياً كذلك. فنحن عندما نكون على اتصال بمشاعرنا، فإننا نكتسب رؤى وفهماً أعمق؛ وتذكر أنه لا بأس من أن تنحدر من عينيك دمعات قليلة بين الحين والآخر.

التعلم من كل مصدر متاح

لقد أشرنا إلى هذا الأمر سابقاً ولكنه يستحق التأكيد. هل تعلم أنه يمكنك الحصول على ما يعادل شهادة جامعية فقط بقيادة سيارتك إلى ومن العمل كل يوم؟ إليك الطريقة: بدلاً من الاستماع إلى بعض التسجيلات الموسيقية الصاخبة في الراديو أو الكثير من الأنباء السيئة المزعجة، يمكنك تحويل سيارتك إلى مركز تعليمي. الكتب المسموعة هي إحدى الطرق الأكثر فعالية لتوسيع مداركك وزيادة معارفك. إن الاستماع لها لمدة عشرين دقيقة كل يوم سوف يمنحك أكثر من مائة ساعة سنوياً لتعلم المزيد. وعندما تطبق ما تتعلمه، فإنك سوف تكتسب المزيد.

هناك آلاف من الأشرطة لتختار من بينها. إن معظم المكتبات تبيع أشرطة كاسيت لأشهر الكتب في مجال التطور على المستوى العملي والشخصي. يمكنك أيضاً استئجار الكتب المسموعة من المكتبات المتخصصة وكذلك أشرطة فيديو ممتازة في نطاق واسع من الموضوعات. غالباً ما تكون هذه الأشرطة مقدمة بواسطة بعض أفضل المتحدثين في العالم (انظر دليل المصادر لمزيد من التفاصيل).

تعلم من نفسك أيضاً. يمكنك أن تكتسب الكثير من خلال خبراتك وتجاربك اليومية. كيف تغلبت على آخر تحد واجهته؟ ففي كل مرة تقدم فيها على مخاطرة أو تخرج فيها من نطاق راحتك ورفاهيتك، تكون لديك فرصة رائعة لتتعلم المزيد عن نفسك وعن قدراتك. سنتناول الكثير عن هذا الأمر تحت الحرف T في نظامنا B-ALERT.

تعلم من الآخرين. يمكنك أن تتعلم الكثير جداً من خلال مراقبة ودراسة أشخاص آخرين. ما الذي يفعله الأثرياء؟ كيف أصبحوا كذلك؟ ولماذا يعاني بعض الأشخاص في حياتهم؟ ما هو سبب انخفاض نسبة الأشخاص المستقلين مالياً؟ لماذا يتمتع بعض الناس بعلاقات جميلة رائعة؟ إن استخدام خبرات أشخاص آخرين كمقياس للتعلم سوف يساعدك بشكل هائل. كل ما عليك أن تفعله هو أن تبقي عينيك وأذنيك مفتوحتين، وتسأل بعض الأسئلة.

يروي لنا جاك:

> عقدت مؤخراً حلقة نقاش لتحفيز عملية المبيعات لصالح شركة تقوم بتصنيع العدسات البصرية ومقرها ولاية كاليفورنيا. وقد حضر قرابة مائتين من مندوبي المبيعات بالشركة. طلبت من الأشخاص الحاضرين أن يرفعوا أيديهم إذا كانوا يعرفون أفضل اثنين أو ثلاثة أشخاص إنتاجاً في الشركة، فارتفعت أيديهم جميعاً تقريباً. ثم طلبت منهم بعد ذلك أن يرفعوا أيديهم إذا كانوا قد ذهبوا من قبل إلى أي من هذين الاثنين أو الثلاثة لسؤالهم عن أسباب نجاحهم، فلم ترتفع يد واحدة. يالها من مأساة. إننا جميعاً نعرف الأشخاص الناجحين، ولكننا نخشى أن نقترب منهم طلباً للمعلومات والتوجيه والإرشاد. لا تسمح للخوف من الرفض أن يوقفك عن السؤال، فإن أسوأ ما يمكن أن يحدث هو أنهم لن يخبروك وسينتهي بك الأمر إلى عدم معرفة ما يعرفونه هم، ولكنك بالفعل لا تعرف ما يعرفونه، لذا فلا يمكن أن يصبح الأمر أسوأ من هذا، أليس كذلك؟ لذا، فبادر نحو هذه المخاطرة وتقدم إليهم بالسؤال!

واجعل من هذا الأمر عادة بالنسبة لك. إليك فكرة أخرى: استجمع شجاعتك وقم بدعوة أحد الأشخاص الناجحين على الغداء كل شهر، وليكن من الأشخاص الذين تكن لهم الاحترام وتعجب بهم حقاً. حاول أن تطيل فترة الغداء، فكلما طال الوقت كان ذلك أفضل. اطرح عليه ما يطرأ على ذهنك من أسئلة، وسوف تكتشف كنزاً من المعلومات وقد تجده يمتلك بعضاً من جواهر الحكمة الحقيقية التي يمكن أن تحول مسار عملك وأحوالك المالية أو حتى حياتك الشخصية. أليس ذلك ممكناً؟ بالطبع، ولكن معظم الأشخاص لا يفعلون ذلك. إنهم في غاية الانشغال إلى حد لا يسمح لهم بالتوقف والتعلم ممن هم أكثر حكمة وخبرة. إن ذلك يعاظم الفرصة بالنسبة لك.

يروي لنا جاك:

في بداية حياته المهنية، اعتاد زوج أمي -الذي كان أحد أفضل مندوبي المبيعات في شركة إن سي آر- أن يدعو أفضل المنتجين والمديرين لتناول مشروب بعد العمل ويطرح عليهم أسئلة تتعلق بكيفية أدائهم لعملهم ويطلب منهم النصح بخصوص كيفية أدائه لعمله بشكل أفضل. كان لكل هذه النصائح وزنها الظاهر وجنى من ورائها الكثير وقد أصبح في النهاية رئيساً لفرع الشركة في البرازيل.

وبالمناسبة، ليس من الضروري أن يكون تعلمك اليومي قادراً على تغيير الحياة تماماً أو غاية في الضخامة. إنها تلك التفاصيل الصغيرة التي غالباً ما تصنع كل الاختلاف. إن استمرارية التعلم هي الطريق الحقيقي نحو الحكمة والمعرفة، لذا تعلم القليل كل يوم.

يروي لنا مارك:

كنا نحمل زلاجاتنا عائدين إلى السيارة بعد الاستمتاع بيوم كامل من التزلج على المنحدرات. كنت أجد صعوبة في حمل زلاجاتي تلك المسافة الطويلة التي كان ينبغي قطعها سيراً. أشار أحد أصدقائي إلى مدربة التزلج التي كانت تتقدمنا وتحمل حاجياتها وأدواتها بلا جهد يذكر. لاحظت أنها تضع الجزء الأوسط من زلاجتيها على كتفها الأيمن وأن يدها اليمنى تقبض بتراخ على الطرف الأمامي للزلاجتين

محدثة توازناً ممتازاً. قمنا بتقليد طريقتها، ويا لهذا الفارق الكبير الذي شعرنا به! لم يكن أحد آخر يستخدم هذه الطريقة البسيطة، فقد كانوا جميعاً يكافحون بمعاناة كما كنا نحن. إن الهدف من هذه القصة هو أن الحياة تعلمك شيئاً جديداً كل يوم، فقط إذا ما أبقيت عينيك مفتوحتين وكنت مدركاً لما يحدث حولك.

لقد كان تشارلز جونز محقاً عندما قال: "هناك شيئان أساسيان سوف يجعلانك أكثر حكمة وتعقلاً؛ الكتب التي تقرؤها، والأشخاص الذين تقابلهم". تأكد أنك تفعل الشيئين معاً. وبالإضافة إلى ذلك، فإن الأشرطة التي تستمع إليها والتدريب الشخصي الذي تتلقاه سوف يقومان بدور بارز.

فإذا كنت ترغب حقاً في الارتفاع إلى القمة، فاستثمر ساعة واحدة من يومك في تعلم المزيد عن نفسك وعن مجال عملك. إن اكتساب هذه العادة يمكن أن يجعلك خبيراً عالمياً في غضون خمس سنوات. وتذكر أن استخدام المعرفة قوة. والأشخاص الأقوياء يجذبون فرصاً رائعة. إن هذا أمر يقتضي انضباطاً ذاتياً، ولكن ألا تستحق ثماره ذلك الجهد المبذول في سبيله؟

امتلاك كل أموال العالم ليس بالأمر الجيد للغاية إذا كنت تستطيع بالكاد أن تنهض من فراشك في الصباح للاستمتاع بها.

– غير معروف

حرف E اختصار لكلمة Exercise بمعنى "التمرين"

الآن لا تتنهد تنهيدة حارة وتقول "لا، كلا". من فضلك، اقرأ هذا الجزء بعناية واهتمام فهو جدير بذلك إلى أقصى حد. إن معظم الأشخاص لا يحبون فكرة القيام بأي شكل من أشكال التدريب المنتظم، وذلك خطأ كبير. إليك السؤال الهام: هل تريد أن تكون غنياً وتستمتع بصحة جيدة؟ ومرة أخرى، فإنه يتعين عليك أن تجيب "بنعم" أو "بلا" لا أن تجيب قائلاً: "سوف أفكر في الأمر".

واليوم فإن مجال الصحة واللياقة البدنية قد ازداد أهمية بشكل كبير، إذ يبلغ حجم التعامل فيه بلايين الدولارات في الولايات المتحدة. والسبب في ذلك هو أن الأشخاص أصبحوا الآن يدركون أن هناك فائدة مباشرة تنتج عن الاعتناء بأجسامهم. سوف تحظى بصحة أفضل؛ والأكثر أهمية أنك ستستمتع بقدر أكبر من الحيوية، وسوف تصبح نوعية حياتك أفضل بصورة فعلية. لنواجه الأمر، ما جدوى أن تكسب أموالاً طائلة إذا لم تكن في صحة جيدة للاستمتاع بها في سنوات عمرك القادمة؟ ألن يكون هذا مؤسفاً؟

إن تحقيق توازن ممتاز في حياتك يعني أنك لا تعامل صحتك باستخفاف. ممارسة تمرين بسيط كل يوم هو جزء من الوصفة. وإليك الأخبار الجيدة. إنك لست بحاجة إلى أن تخوض سباقات الماراثون أو تنهك نفسك في صالة جيمانزيوم لمدة ثلاث ساعات يومياً. كل ما تحتاج إليه هو عشرون دقيقة تقريباً، وهناك الكثير من الطرق للقيام بذلك.

هل تتذكر الممثل الكوميدي الشهير جورج بيرنز الذي عاش حياة رائعة ووصل إلى سن مائة عام؟ كان جورج وهو في التسعينات من عمره لا يزال يستمتع بالخروج للتنزه مع أصدقاء يصغرونه بكثير. وقد سأله أحد أصدقائه ذات مرة قائلاً: "لماذا لا تصادق أشخاصاً أكبر منك سنك؟" أجاب جورج بسرعة وعيناه يلتمع فيهما البريق: "لم يعد هناك من هو أكبر سناً مني!" كان جورج يتمتع بحيوية ورغبة هائلة في الحياة. وفي حوار صريح له مع باربرا وولترز، سئل عن السر في عمره الطويل، وقد أشار في إجابته إلى أنه كان يقوم دائماً بممارسة قليل من تمارين المد كل يوم لمدة خمس عشرة دقيقة. كانت تلك هي عادته الطويلة المدى. يوجد هنا تلميح لك. كلما زاد عمرنا، أصبحنا أقل مرونة، خاصة إذا ما توقفنا عن التدريب. هناك الكثير من تمارين المد الروتينية الجيدة. يمكنك الحصول على كتاب من المكتبة لمساعدتك وستلاحظ الاختلاف في قدرتك على الحركة في غضون بضعة أسابيع قليلة، خاصة إذا كنت قد تجاوزت سن الأربعين.

إحدى أسهل الطرق للتمرين هي أن تستمتع بتمشية خفيفة سريعة. إذا أخذت خمس عشرة دقيقة فقط وتمشيت حول المبنى بضع مرات قليلة، فسيكون جسدك شاكراً لك. ولاحظ هذا: إذا تمشيت خمساً وأربعين دقيقة أربع مرات أسبوعياً، فإنه يمكنك أن تفقد ثمانية عشر رطلاً من وزنك على مدار السنة، دون الحاجة إلى اتباع نظام حمية. وللمشي فوائد أخرى، فهو يجعلك تخرج إلى الهواء الطلق ويمنحك فرصة لتوسيع نطاق علاقاتك وتواصلك مع الآخرين. تمش مع زوجتك أو أحد أفراد أسرتك أو مع أحد أصدقائك. ولكي تحقق أفضل النتائج، تمرن لمدة ثلاثين دقيقة كل يوم بما فيها تمارين المد، مارس رياضة ما أو تمارين الأيروبكس أو رياضة المشي. استخدم دراجة التدريب الثابتة أو انضم إلى أحد أندية اللياقة البدنية، أو ضع لنفسك روتيناً خاصاً.

وليس من الضروري أن تكون ممارسة التمرينات الرياضية أمراً مملاً، فهناك طرق عديدة لإيجاد بعض التنوع. إذا كان هذا الأمر جديداً عليك، يجب أن تدرك شيئاً واحداً: مثل أي عادة، سيكون الأمر صعباً في البداية. ضع هدفاً يستغرق تحقيقه ثلاثين يوماً. افعل كل ما يقتضيه الأمر لتجتاز هذه الفترة الحرجة.اتبع سياسة اللااستثناءات، وامنح نفسك مكافأة لعدم إضاعة يوم واحد دون تمرين. وإليك الضمان: سوف تشعر بتحسن بالغ في نهاية الثلاثين يوماً، وتذكر لا تفرط في الأمر في هذه المراحل المبكرة. وإذا كانت لديك مشكلة طبيه معينة، فراجع الأمر مع طبيبك أولاً.

إذا لم تكن قد اقتنعت بعد، فإليك قائمة تشتمل على ثماني فوائد محددة سوف تعود عليك إذا ما اتبعت برنامجاً منتظماً لممارسة التمرينات الرياضية:

- التمرين يحسن عاداتك المتعلقة بالنوم.
- التمرين يرفع مستويات طاقتك ونشاطك.
- التمرين يخفف من الضغوط والتوتر والقلق.
- التمرين يحميك من الإصابات.
- التمرين يحسن الحالة الصحية.

- التمرين يخفف من الاضطرابات الهضمية.
- التمرين يحسن فكرتك عن ذاتك.
- التمرين يطيل عمرك.

مع كل هذه الفوائد العديدة، لماذا لا ترغب في ممارسة التمرينات الرياضية؟

يروي لنا لس:

قبل سنوات بدأت اتباع روتين يومي للتمرين. ويروق لي أن يكون أول ما أفعله في الصباح هو ممارسة التمرينات الرياضية التي أبدأها بتمارين المد لمدة خمس دقائق، تليها خمس وعشرون دقيقة من الجري ثم تمارين المد مرة ثانية لمدة عشر دقائق. لقد أصبح القيام بذلك عادة أصيلة عندي. وهو مجرد جزء مما أفعله كل يوم. وعندما بدأت ذلك لأول مرة، كان جسدي يتألم وكنت ألهث بشدة، ولكنني زدت تدريجياً من قدراتي. والآن أصبحت أستمتع حقاً بالخروج إلى الهواء الطلق كل صباح. كما أنني أصطحب في هذه التمارين كلب الصيد الذي نمتلكه؛ وبذلك أتمكن من إنجاز واجب آخر من واجباتي في نفس الوقت ألا وهو تمشية الكلب. كما أنني أستغل هذا الوقت ذهنياً، فأفكر وأتأمل في أولوياتي في هذا اليوم.

ونحن لدينا مواسم شتاء باردة جداً في كاليهاري، وأحياناً تنخفض درجة الحرارة لتصبح أدنى من عشرين درجة مئوية تحت الصفر. وهذا جو قارس البرودة. سألني بعض الأشخاص قائلين: "هل تجري في درجات الحرارة المنخفضة هذه؟" والإجابة هي، "بالطبع!" فإنني أستمد الكثير جداً من تمارين الجري اليومية حتى أنني إذا لم أخرج للجري، فإن هذا يسبب لي اضطراباً نفسياً باقي اليوم. من السهل إضافة بعض الملابس الإضافية لأطمئن إلى أنني سأظل أشعر بالدفء. وعندما أكون في سفر، فأنا لا أحزم الكثير من الأشياء في حقيبة سفري وذلك يمنحني فرصة رائعة لكي أكون مبدعاً. وبدلاً من الجري بالخارج، فإنني أجري ببطء في ممرات الفندق الذي أنزل فيه وأستخدم ساحة إيقاف السيارات الموجودة تحت الأرض إذا لم تكن هناك صالة للألعاب والتدريب في الفندق. هناك وسيلة دائماً ما دامت هناك غاية. والنقطة الأساسية هي أنك إذا اكتشفت شيئاً يجعل حياتك أفضل، فواصل عمل هذا الشيء. فالمكاسب والفوائد

تفوق بكثير عدم الارتياح الذي تشعر به في البداية، فالتزم بهذا الشيء إلى أن تصبح عادتك الجديدة جزءاً من سلوكك اليومي.

هناك بعض الأفكار الأخيرة عن الصحة الجيدة. اجعل الأمر وكأنه بحث أو دراسة. حاول أن تعرف المزيد عن العمليات الحيوية التي يقوم بها جسدك وكيف تجعل جسدك، تلك الآلة الرائعة التي تمتلكها، أقرب ما تكون إلى الحيوية والفعالية. حتى الأشخاص الذين يعانون مما يسمى بالإعاقات يمكنهم الاستمتاع ببعد جسدي صحي في حياتهم. هل رأيت من قبل متزلجاً بساق واحدة يندفع عبر المنحدرات برشاقة أكبر وسرعة مساوية للأشخاص الأسوياء؟ إنه أمر مذهل.و بالطبع فإن هؤلاء المتزلجين لا يعتبرون أنفسهم معاقين. لقد اكتشفوا فقط طريقة أخرى للأداء بمساعدة زلاجة قصيرة مصممة خصيصاً لهم. قم أيضاً بدراسة التغذية. هناك الكثير مما يمكنك تعلمه. إن جسدك يستجيب كأفضل ما تكون الاستجابة لمجموعات من الأطعمة. التمس المساعدة من أحد خبراء التغذية. وبذلك سوف تزيد معرفتك وكذلك مستويات طاقتك.



HERMAN® is reprinted with permission from LaughingStock Licensing Inc., Ottawa, Canada. All rights reserved.
© 1975 JIM UNGER

إذا كنت تتصارع مع الانضباط الذاتي حتى تبدأ برنامجاً جيداً لممارسة التمرينات الرياضية، فإليك وسيلة لإنهاء هذا الصراع. قم بالاستعانة بمدرب شخصي للياقة البدنية حتى يجعلك مسئولاً. وكما نقول دائماً، قم بواجبك. حاول معرفة من هو أفضل شخص في منطقتك. تحدث إلى عدة مدربين مختلفين وتخير من بينهم المدرب الذي يفهم موقفك حقاً. هذا الشخص يمكنه أن يضع لك برنامجاً خاصاً بك فقط.

والمدرب الجيد سوف يغير نوع التمرينات الرياضية التي تمارسها حتى لا تشعر بالملل. إن هذا مال مستثمر بشكل جيد، وهو تكلفة أقل بكثير مما تتصور. سوف تتعلم الأسلوب الصحيح عندما تتدرب وبذلك تحقق أقصى استفادة. فمعظم الأشخاص الذين يضعون برامجهم الرياضية بأنفسهم يتدربون بشكل غير صحيح، أما التعلم من مدرب محترف فسوف يعجل تقدمك. إن جسدك هو الأداة المادية التي وهبك الله إياها لتتحرك بها، فلا تهملها، وإلا فإنها من الممكن أن تنهار تماماً كسيارة لم تتم صيانتها أبداً. ومن الممكن أن ينتهي بك الأمر كمتفرج منهك في هذه الحياة، بدلاً من أن تحظى بمتعة التحكم في زمام الأمور. إنه خيارك أنت والرسالة بسيطة فإذا كنت تريد أن تكون ثرياً وتحظى بصحة جيدة، فتغذ بطريقة صحيحة، ومارس التمرينات الرياضية.

وبالمناسبة، إذا كنت تتساءل، فنحن لم ننس أهمية الصحة الذهنية والروحية، فسيأتي الحديث عن هذا في الفصل السادس، عامل الثقة.

أن أكون متحرراً من ضغوط الحياة الخانقة، أن أستريح وأنام
في عمق وهدوء، فذلك سوف يجدد روحي.

—لس هيوويت

حرف R اختصار لكلمة Relaxing بمعنى "الاسترخاء"

هذا هو وقت إعادة شحن بطارياتك خلال اليوم. وقبل سنوات، اعتقد الأشخاص أن أجهزة الكمبيوتر سوف تتيح لهم الاستمتاع بالمزيد من وقت الراحة والترفيه. اعتقدوا

أنهم سيذهبون إلى ملاعب الجولف ثلاث مرات كل أسبوع بينما تقوم كل تلك التكنولوجيا الحديثة بالتعامل مع أعباء العمل، ويا لها من مزحة! إن الأشخاص في معظم الأحوال يعملون الآن ساعات أطول من أي وقت مضى. لقد زادت أعباء العمل، وبسبب تخفيض حجم العمالة، تم تخفيض الدعم والمساندة بشكل ملحوظ.

هل تشعر بالتعب الجسدي خلال يوم العمل العادي؟ وإذا كنت تشعر بذلك، فهل هناك وقت محدد تبدو فيه مرهقاً؟ إذا كنت تستيقظ مبكراً (من الخامسة والنصف إلى السادسة والنصف صباحاً) فسيكون وقت انخفاض طاقتك بين الواحدة والنصف والثالثة بعد الظهر. وإذا كنت لا تتناول طعام الإفطار، فربما تشعر بهذا الضعف في وقت مبكر عن هذا. بعض الأشخاص يقوون أنفسهم بستة أو سبعة أقداح من القهوة خلال اليوم للتغلب على فقدان الطاقة، مما قد يؤدي إلى إدمان الكافيين والإصابة بضغط الدم المرتفع وأعراض جانبية أخرى حتماً لن تساعدك على الاسترخاء.

إليك طريقة ممتازة للحفاظ على طاقتك حتى تستطيع أن تنعم بيوم مثمر. خذ سنة من النوم! ونحن نطلق عليها TPM اختصاراً لعبارة Twenty-five Peaceful Minutes أي خمس وعشرين دقيقة هادئة. وفي الأجواء الدافئة تكون القيلولة جزءاً معتاداً من اليوم. وعندما كنت طفلاً صغيراً، كانت والدتك على الأرجح تضعك في الفراش لتأخذ قيلولة بعد الغداء. وكشخص ناضج، لماذا لا تفعل نفس الشيء؟ إنه أمر مفيد لك. ولن تشعر بالاضطراب في وقت متأخر من اليوم. الآن، إذا كنت تفكر في نفسك قائلاً: "أمجنون أنت؟ إنني لا أجد الوقت كافياً بدون أخذ قيلولة أضيع فيها فترة ما بعد الظهر، فما بالك إذا أخذتها؟ وبالإضافة إلى ذلك، أين يمكنني أن أغفو خمساً وعشرين دقيقة مع كل هؤلاء الأشخاص من حولي؟ إنني ليس لدي فراش أو أريكة في المكتب. هل تتوقع مني أن أستلقي على الأرض؟" نعم، بالضبط!

يروي لنا لس:

> كل شخص في شركتنا يمكنه أخذ فترة راحة قصيرة كل يوم. إنني أضع على باب مكتبي لافتة تقول ببساطة "فترة راحة"؛ وهذا يعني لا تزعجني. بعد ذلك أقوم بإطفاء الأنوار وأخلع حذائي وأفك أزرار

قميصي ورابطة العنق. ثم أحضر الوسادة التي أحتفظ بها في أحد الدواليب وأتمدد على الأرض. قبل ذلك أقوم بفصل الهاتف وتشغيل بعض الموسيقى الهادئة. أقوم بضبط الساعة المنبهة لتعمل بعد خمس وعشرين دقيقة، وأتنفس بعمق مرتين وأغلق عيني ثم أسترخي. ليست هناك مقاطعات. ومساعدي الشخصي يعرف النظام وكذلك باقي الموظفين. إنه أمر رائع. تلك القيلولة الصغيرة تجدد طاقتي وبذلك أستطيع أن أظل مركزاً ومنتجاً في المساء بدلاً من الانهيار على الأريكة دون حراك أو دون القيام بأي نشاط حتى موعد النوم. تلك الطاقة الإضافية تتيح لي الاستمتاع بوقت جيد بالفعل مع أسرتي.

إذا لم يكن لديك مكتب خاص بك، فكن مبدعاً. استرخ في سيارتك بدلاً من المكتب، وإذا كنت مسافراً في رحلة عمل، فقد تضطر إلى تغيير الوقت بطريقة ما، ولكنك لا زلت تستطيع إيجاد وسيلة لانتزاع تلك الدقائق القليلة للراحة. وإذا كنت أنت صاحب العمل، فلا تكن ديكتاتوراً أو متسلطاً. وعبارة "تستطيع أن تفعل ذلك في وقتك الخاص لا في وقت العمل" التي كانت تقال للموظفين في الماضي، قد عفى عليها الزمن. إن أكثر المؤسسات نمواً وتقدماً وربحاً تدرك أن القوة العاملة غزيرة الإنتاج هي أمر لا يمكن تحقيقه بالضغط على الموظفين حتى يسقطوا من الإرهاق والتعب. لا يعني هذا أن عليك تخفيض مستوى الأداء في شركتك، إنه يعني ببساطة أن تدرك أن الإنتاجية العالية تتطلب كثيراً من الطاقة.

أحد عملائنا الآخرين وهو رالف بيورتس، وهو رئيس إحدى الشركات في كندا، يحتفظ في مكتبه بأريكة من أجل تجديد نشاطه، ويشجع المديرين الآخرين بالشركة على أن يأخذوا فترات راحة قصيرة عند الحاجة.

وفترات الراحة القصيرة التي مدتها خمس وعشرون دقيقة كما قلنا هي وسيلة ممتازة لزيادة طاقتك إلى الضعف. وإذا كانت لديك أسرة، فهناك وقت آخر هام للتفكير في أخذ فترات راحة قصيرة وهو الوقت الذي يسمى وقت التحول وذلك عندما تصل إلى المنزل قادماً من العمل، ويكون عقلك لا يزال مشغولاً بالعمل ولم تسترح بعد من ضغوط اليوم، وفجأة يقفز عليك الأطفال. إذا أمكنك التخطيط لأخذ فترة راحة

قصيرة قبل أن تبدل دورك، فإن ذلك سوف يمنحك فرصة لالتقاط أنفاسك وللاسترخاء والاستعداد ذهنياً للتركيز على الأسرة. ولكي تدعم هذا، فكر في الاسترخاء على أنغام الموسيقى التي تفضلها. وأياً كانت الطريقة التي ستختارها، فإن التواصل الجيد مطلوب لجعل هذا الأمر مفيداً وفعالاً.

بالنظر إلى الصورة الأعم للاسترخاء، ما مقدار وقت الراحة الذي تأخذه كل أسبوع؟ وما عدد الأسابيع التي تخصصها للترفيه والمرح سنوياً؟ أولاً، دعنا نعرف وقت الراحة. إذا كنت تخطط لأخذ يوم راحة أسبوعياً، فاحرص على أن يكون هذا اليوم مكوناً من أربع وعشرين ساعة كاملة، ونحن نطلق عليه وقت الترفيه والمرح. وهذا يعني أنك لا يجب أن تفعل أي شيء يتعلق بالعمل على الإطلاق طوال الأربع والعشرين ساعة تلك. ولا حتى مكالمة هاتفية واحدة، أو فتح أحد الملفات ولو لدقائق معدودة فحسب. العديد من رجال الأعمال يشعرون بالاضطراب والارتباك بشأن وقت الراحة وخصوصاً أصحاب المشروعات. إن يوم الراحة بالنسبة لهم يعني حمل هاتفهم الخلوي دائماً والرد على المكالمات الهاتفية الواردة الخاصة بالعمل، وإجراء بعض المكالمات الخاصة بهم. والمبرر الذي يسوقونه دائماً هو "يجب أن أكون متاحاً للآخرين دائماً وأن يستطيعوا الوصول إليّ بسهولة" وهؤلاء يكون لديهم جهاز فاكس أو عنوان بريد إليكتروني في المنزل حتى يمكنهم التعامل مع الرسائل العاجلة، التي يكون معظمها، بالطبع، غير عاجل على الإطلاق.

وإليك النقطة الأساسية، إذا عملت لساعات طويلة بجهد شاق طوال الأسبوع، فإنك تستحق فترة راحة وإعادة شحن طاقتك. هل ستكون أكثر طاقة ونشاطاً إذا أخذت راحة كاملة لمدة أربع وعشرين ساعة مما إذا أخذت ساعة أو ساعتين متى أمكنك؟ بلا شك، الراحة الكاملة تفيدك بشكل أفضل وهذه نقطة من الصعب على العديد من رجال الأعمال استيعابها. إنهم يمزقون أنفسهم ذهنياً بالشعور بالذنب. على سبيل المثال، أب يصطحب ابنه يوم الجمعة لدرس السباحة وهو يفكر "يجب أن أكون في العمل لإنهاء ذلك المشروع". وعندما يكون في العمل يوم عطلة نهاية الأسبوع تجده يشعر بالذنب تجاه الابن لأنه وعده باصطحابه إلى مباراة كرة القدم مثلاً. هذه الدائرة المفرغة من الشعور بالذنب تزيد مستويات الضغوط والإحباط. وعندما

يربح العمل المعركة ضد الاستمتاع بقضاء وقت للترفيه مع أسرتك، فإن ذلك يدمر علاقاتك بهم، علاوة على بعض العواقب الوخيمة الأخرى بعيدة المدى كالإرهاق الشديد والمشكلات الصحية وحالات الطلاق.

ولكي تتجنب أي تصدعات محتملة في علاقاتك، خصص وقتاً محدداً كل أسبوع تقضيه مع أسرتك. وفي بداية العام، قرر متى تريد أخذ فترات راحة طويلة، واحجز هذا الوقت في تقويمك. يمكنك أن تختار فترات راحة من ثلاثة إلى سبعة أيام أو تختار عطلات مدتها من أسبوعين إلى ثلاثة أسابيع أو أي شيء يناسبك بشكل أفضل. وإذا لم تكن في وضع يسمح لك بالقيام بذلك الآن، فاحرص على أن تأخذ راحة ولو ليوم واحد على الأقل كل أسبوع واجعل زيادة وقت راحتك في العام القادم أحد أهدافك. المهم في الأمر هو أن تكتسب عادة تخصيص وقت كاف للاسترخاء الكامل. وعندما تعود من أسبوع راحة تستريح فيه بشكل جيد وتستعيد نشاطك وحيويتك، ستكون أكثر إبداعاً وإنتاجية وقادراً على التركيز بشكل أفضل.

وقد عمل زميل لنا مع آلاف من أنجح رجال الأعمال خلال العشرين عاماً الأخيرة. وقد لاحظ أنه كلما زاد وقت الراحة الذي يحظى به هؤلاء، زاد مقدار ما يربحونه من أموال؛ ولقد أثبت صحة هذا بنمو وازدهار شركته الخاصة. فهو يأخذ أسبوع راحة كل شهر، وهو لا يبالي إلى أين يذهب طالما أنه سوف يبتعد عن المدينة وعن العمل؛ وهو طوال فترة راحته تلك لا يتصل بالشركة ولا يتلقى منها أية مكالمات أيضاً. وعلى الرغم من أنه يأخذ عطلة سنوية تبلغ ثلاثة شهور، فإن شركته قد حققت نمواً رائعاً كل عام وذلك منذ أحد عشر عاماً.

حتى تبلغ أقصى درجة من التقدم

خذ فترات راحة منتظمة حتى تعيد شحن طاقتك.

إننا لا نقترح عليك أن تطبق هذه الاستراتيجية بحذافيرها، فقط تأكد أنك تتمتع بفترات راحة منتظمة لكي تعيد شحن طاقتك وتقلل مستوى ما تتعرض له من ضغوط وتوتر. ومن فضلك، افعل ذلك دون أن يساورك شعور بالذنب أو تأنيب الضمير. إن الحياة أقصر من أن تقضيها في قلق مستمر على كل شيء، فلا بأس حقاً من أن تحظى ببعض المتعة والمرح.

إذا أدركت مدى قوة وفعالية أفكارك،

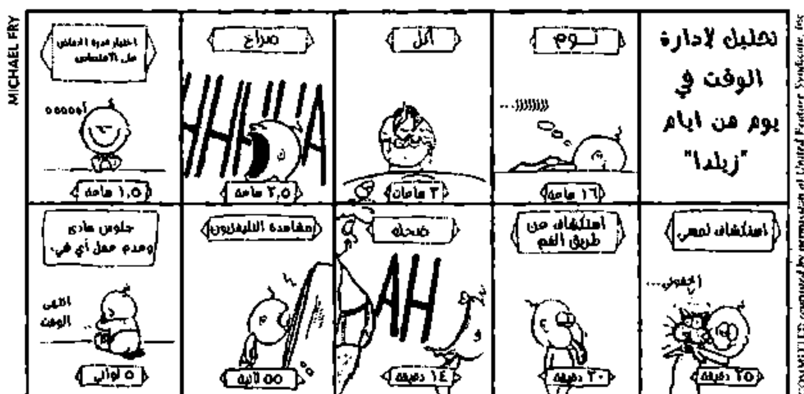
فما كانت لتجول بخاطرك فكرة سلبية أبداً.

-غير معروف

حرف T اختصار لكلمة Thinking بمعنى "التفكير"

نعم، نحن نعلم أنك تفكر بالفعل معظم اليوم. ومع ذلك، فإننا نقصد هنا نوعاً مختلفاً من التفكير وهو ما نطلق عليه التفكير المتأمل. وكما أشرنا سابقاً، فإذا كنت تريد أن تكون لديك رؤية واضحة تماماً بشأن ما يفلح في حياتك وما لا يفلح، فعليك أن تخصص وقتاً للتفكير المتأمل. هذا هو الجزء الأخير من نظام **B-ALERT** وهو الذي سيساعدك على تحقيق توازن ممتاز كل يوم. إليك كيف يعمل هذا المفهوم. في نهاية يوم عملك أو قبل أن تذهب إلى الفراش مباشرة، خذ بضع دقائق لتلقي نظرة ذهنية سريعة على اليوم. اعتبر كل يوم فيلماً قصيراً تلعب فيه دور البطولة. كيف كان أداؤك؟ استرجع الشريط وقم بإلقاء نظرة أخرى. ما الذي أديته بطريقة جيدة؟ هل هناك أية تعديلات كان بإمكانك إجراؤها لتحقيق نتيجة أفضل؟ ركز بصورة يومية على ما تحرزه من تقدم. كن متيقظاً لأي مواطن ضعف أو عيوب، ولكن لا توبخ نفسك. تعلم من أخطائك. فرغم كل شيء، فالغد هو يوم جديد، يحمل مع قدومه فرصة أخرى للأداء بشكل أفضل من الأمس. اجعل التأمل عادة يومية. إنه يستغرق دقائق قليلة فحسب، وسوف يجعلك أكثر قوة وحكمة وتعقلاً في الأسابيع والشهور القادمة.

في البداية، قد يبدو نظام B-ALERT لتحقيق أفضل توازن مربكاً ومحيراً. وقد اعتقد أحد عملائنا أن عليه القيام بعمل كل شيء بالتتابع، أن يبدأ بالحرف B وينتهي بالحرف T. لا، لا، لا! إن هذا النظام أكثر مرونة من ذلك بكثير. وسوف تجد أن هذا النظام الفريد لا يستغرق وقتاً إضافياً طويلاً. في الواقع، فإن وضع مخطط لما تقوم به يوفر لك وقتاً، لأنه سيجعل لديك صورة واضحة لأولوياتك. ومن خلال التركيز على أكثر أنشطتك أهمية أثناء اليوم، سوف تصبح أكثر إنتاجية وسوف تحقق نتائج أفضل. أما بخصوص التعلم فإنه قد يستغرق ثلاثين دقيقة إذا ما اخترت أن تقرأ أو تستمع إلى أحد الأشرطة التي تتحدث عن التطوير الشخصي. ومع ذلك، يمكنك أن تدمج وقت التعلم في وقت ممارسة التمرينات الرياضية. كن مبدعاً. ومن ناحية أخرى، فالتعلم التجريبي لا يتطلب وقتاً على الإطلاق، إنه ببساطة ما تلاحظه كل يوم وأنت تمارس عملك. أما وقت الاسترخاء والتأمل فهو فرصة لإعادة شحن طاقتك ولزيادة مدى الوضوح في رؤيتك للأمور.



خاتمة

فكر في هذا السؤال البالغ الأهمية: هل سوف تستمتع بتوازن أفضل في حياتك إذا كان لديك مخطط واضح ليومك، إذا كنت قادراً على أن تبقى مركزاً على أهم أنشطتك، إذا ما وصلت إلى أقصى درجة ممكنة من الطاقة والنشاط ووضوح الرؤية بقليل من التمرينات الرياضية والتفكير المتأمل، وإذا ما كان لديك بعض الوقت تقضيه بعيداً عن العمل للراحة والمتعة والترفيه؟ الإجابة واضحة وهي بالإيجاب بالطبع!

لذا ابذل كل ما تستطيعه من جهد الآن. استخدم نظام نقط المراجعة الخاص بنظامنا **B-ALERT** (انظر خطوات العمل). وهو عبارة عن مذكر يومي يبقيك في المسار السليم. فقط قم بعمل نسخ منه وألحقها بكل صفحة من صفحات مخططك اليومي أو قم بإدخاله على جهاز الكمبيوتر الخاص بك أو أي منظم إلكتروني. وتذكر أن التوازن الممتاز سوف يثري عقلك وجسدك وروحك بصورة رائعة، ناهيك عن أهم علاقاتك وحسابك المصرفي.

خطوات العمل



نظام نقط المراجعة الخاص بنظام B-ALERT

هذه طريقة بسيطة لمراقبة تقدمك، وهي تستغرق دقيقة واحدة فقط تقوم فيها بالمراجعة. ففي نهاية كل يوم، اسأل نفسك إذا ما كنت قد أنجزت كل الأجزاء الستة التي يشتمل عليها نظام **B-ALERT**. على سبيل المثال، إذا كنت قد نظمت مخططاً ليومك، فضع علامة أمام الحرف B. وإذا ما قضيت الجزء الأكبر من اليوم في العمل على أهم أنشطتك، فضع علامة أمام الحرف A. كرر هذه العملية مع الحروف الباقية. كن أميناً في تقييمك هذا. سوف تلاحظ أن هناك أساليب يتم تطويرها كل أسبوع وهي التي ستلقي الضوء على ما تقوم بفعله بصورة صحيحة وعلى ما يحتاج إلى تصحيح. استخدم قلماً أحمر لوضع دائرة حول الحروف التي لم يكن أداؤك فيها جيداً. على سبيل المثال، إذا خططت لممارسة التمرينات الرياضية كل يوم لمدة ثلاثين دقيقة، ولاحظت أن الحرف E قد رسمت حوله خمس دوائر في الأسبوع الأول، فأنت بحاجة إلى عمل بعض التغييرات! وكما هي الحال دائماً، ابدأ ممارسة هذه العادة الجديدة برفق وتمهل، ولا تكن شديد القسوة على نفسك في البداية. فكلما تدربت أكثر، حصلت على نتائج أفضل.

B-ALERT: نظام مؤكد ومضمون النجاح لتحقيق أفضل توازن

المخطط

وضع خطتي الاستراتيجية لليوم. تحديد الأولويات والمواعيد والمشروعات الهامة. مراجعة خطة اليوم في الصباح الباكر منه أو في الليلة التي تسبقه.

العمل

ركز على أهم الأنشطة التي سوف تدفعك للأمام نحو تحقيق أهدافك التي خصصت لتحقيقها ستين يوماً.

التعلم

قم بتوسيع مداركك وزيادة معارفك عن طريق القراءة، أشرطة الكاسيت أو الفيديو، المرشدين، الدورات الدراسية.

التمرين

أعد شحن طاقاتك من خلال ممارسة التمرينات الرياضية لمدة نصف ساعة يومياً.

الاسترخاء

تخلص من التوتر والضغوط اليومية. نم لفترة قصيرة أثناء النهار، تأمل، استمع إلى الموسيقى، واقض وقتاً مع أسرتك.

التفكير

خصص وقتاً كل يوم للتأمل. راجع أهدافك، تخيل، ابتكر أفكاراً جديدة، استخدم مفكرة لتدوين أفكارك وملاحظاتك.

تتبع تقدمك كل أسبوع. ضع جدولاً بسيطاً خاصاً بك للتسجيل، كما في المثال أدناه. وفي نهاية كل يوم خذ دقيقة لتسجيل نتائجك. ضع دائرة حول أي مجال فاتك العمل عليه.

السبت	الأحد	الاثنين	الثلاثاء	الأربعاء	الخميس	الجمعة
B ✓	B ✓	B ✓	B ✓	B ✓	B ✓	B ✓
A ✓	(A)	A ✓	A ✓	A ✓	A ✓	A ✓
L ✓	L ✓	(L)	L ✓	L ✓	L ✓	L ✓
(E)	E ✓	(E)	(E)	E ✓	(E)	E ✓
R ✓	R ✓	R ✓	R ✓	R ✓	R ✓	R ✓
T ✓	T ✓	T ✓	T ✓	T ✓	T ✓	T ✓



ها قد قطعت نصف الطريق تقريباً؛ حافظ على تركيزك!

استراتيجية التركيز رقم ٥

تكوين علاقات ممتازة

"يدخل بعض الأشخاص حياتنا ويخرجون منها سريعاً، بينما يبقى آخرون في حياتنا تاركين انطباعاً في قلوبنا وأرواحنا، فنتغير إلى الأبد"

-مؤلف غير معروف

يروي لنا لس:

كانت والدتي تعيش بمفردها في بلفاست بأيرلندا الشمالية. كانت في الخامسة والثمانين من عمرها، وحدث ذات مرة أن تعرضت لأزمة قلبية. كان والدي قد فارق الحياة قبل ستة عشر عاماً، ولأنني كنت الابن الوحيد، فقد كنت قلقاً ومهموماً بشدة. كان خوفي الأكبر هو عدم معرفتي بمدى خطورة الموقف حقاً. ولأنني كنت وقتها أعيش في كندا، فلم يكن من السهل بالنسبة لي أن أسافر إليها إذا ما تدهورت صحتها.

كان لي صديق يدعى دينيس، وكان يعمل في المستشفى المحلي في بلفاست، وكان هو الذي يجعلني باستمرار على علم بحالة والدتي من خلال اتصالاته الهاتفية المنتظمة. غير أنه كان يستعد هو وأسرته للسفر لقضاء إجازة في قبرص في غضون بضعة أيام، وكانوا جميعاً في غاية الحماسة واللهفة بخصوص هذه الرحلة.

لن أنسى أبداً المكالمة الهاتفية التي تلقيتها من دينيس بعد ذلك الحين بقليل. كانت الأخبار الجيدة هي أن والدتي قد سمح لها الأطباء بمغادرة المستشفى، غير أنها كانت لا تزال في حالة ضعف شديدة. ولكن المفاجأة كانت عندما قال لي: "سوف أقوم بإلغاء

رحلتنا إلى قبرص فقد قررت أنا وزوجتي (وهي ممرضة متمرسة) أن تبقي والدتك معنا إلى أن تتعافى وتسترد صحتها تماماً، وسوف ترى أنت بعد ذلك كيف أنها تتلقى منا كل رعاية واهتمام". لقد جعلني قوله هذا في غاية التأثر، وشعرت بالدموع وهي تنهمر من عيني وانعقد لساني ولم أستطع الكلام لبرهة، مما جعله يسألني "هل أنت بخير؟".

أجبته قائلاً: "نعم، إنني لا أعرف ما أقوله، فأنا في غاية الارتباك". فعلق على إجابتي بقوله: "لا عليك فتلك هي الصداقة وهذا هو واجب الأصدقاء تجاه بعضهم البعض، أليس كذلك؟".

تطورت علاقتنا إلى مستوى آخر بعد هذا الحدث. إنه شعور رائع أن يكون في حياتك أشخاص متميزون يستطيعون أن يثروا روحك ويساندوك بطرق عديدة مختلفة. وفي واقع الأمر، فعندما تكون حياة الإنسان على وشك أن تكتب في صفحتها السطور الأخيرة، ويجلس ليتأمل كيف مرت كل تلك السنين، فمن المرجح أنه سوف يتذكر العلاقات التي كونها، وتنسال عليه تلك الذكريات والتجارب الفريدة التي ترتبط بهؤلاء الأشخاص الذين كانوا أطرافاً في تلك العلاقات، وخاصة أفراد الأسرة والأصدقاء. إن هذا شيء هام في الحياة وله وزنه في مقابل إرهاق نفسك بشدة وإنهاك صحتك من خلال العمل بشكل مفرط وما يسببه ذلك من ضغوط.

وسوف تتعرف في هذا الفصل على العديد من الاستراتيجيات الفعالة التي تضمن أنك سوف تستمتع بعلاقات رائعة في حياتك الشخصية والمهنية على حد سواء. إن تكوين علاقات ممتازة مع الآخرين عادة يمكن اكتسابها، وهي تولد مكاسب وفوائد رائعة.

الحلزون المزدوج

من الممكن أن تكون علاقاتنا مع الآخرين قصيرة وألا يكتب لها الاستمرار. على سبيل المثال، فهناك زيجات عديدة لا تصمد طويلاً، كما أن هناك أسراً كثيرة تتفكك وينشأ

الأطفال في أغلب الأحيان في ظل مساندة ورعاية أحد الأبوين فقط. فما السبب الذي يؤدي إلى تصدع وانهيار هذه العلاقات وأين تذهب تلك السعادة وذلك الحب اللذان كانا يزينان هذه العلاقات في بدايتها؟

من المفيد أن تنظر إلى حياتك باعتبارها شيئاً شبيهاً باللولب أو الحلزون. ففي بعض الأحيان، تتعرض حياتك لفترات صعود، وتصبح حياتك في هذه الحالة تشبه حلزوناً صاعداً. وهذا هو ما يحدث عندما تسير الأمور بطريقة جيدة ويكون كل شيء على ما يرام، فتكون ثقتك بنفسك مثلاً كبيرة جداً وتكون الحياة مثمرة معطاءة، وتكون أهم علاقاتك سليمة ومزدهرة. وعكس ذلك هو أن تصبح حياتك أشبه بحلزون هابط. وهذا هو ما يحدث عندما تبدأ الأمور في الخروج عن نصابها ويفلت زمامها من بين يديك وتفتقر إلى التواصل وتتزايد الضغوط والقلق وتصبح الحياة صراعاً مستمراً. وفي غضون ذلك تتأثر علاقاتك بصورة سلبية إلى حد كبير.

والطبيعة تعطينا صوراً رائعة لهذه الحلزونات. ويعتبر الإعصار القمعي مثالاً قوياً على ذلك. فهذه الأقماع الهوائية الداكنة التي تكون هذا الإعصار تهبط لولبياً من السماء ضاربة الأرض مكتسحة في طريقها ما يقابلها تاركة وراءها كماً هائلاً من الدمار. وقد قدم لنا ما يكل كريتشتن وستيفن سبيلبرج في فيلمهما الرائع "الإعصار" Twister نظرة عن قرب لهذه الحلزونات الهوائية المرعبة، ولما تحتوي عليه من طاقة تدميرية هائلة.

وهناك مثال آخر على الحلزونات الهابطة ألا وهو الدوامة المائية. فالمياه لا تبدو خطيرة جداً عند الحافة الخارجية للدوامة، ولكن إذا لم تكن مدركاً للقوى الجبارة الموجودة في مركزها، فمن الممكن أن تجرك إلى أسفل بسرعة شديدة.

فهم الحلزون الهابط أو السقوط التدريجي

والآن، دعنا نلق نظرة على الكيفية التي يظهر بها الحلزون الهابط في الحياة الواقعية. وحتى تدرك بوضوح التأثير المحتمل لهذا الأمر على علاقاتك الحالية والمستقبلية، فكر في إحدى العلاقات التي كنت طرفاً فيها ولم يكتب لها النجاح

والاستمرار. أنت بحاجة هنا إلى أن تسترجع في ذهنك التسلسل الخاص بكافة الخطوات التي تسببت في انهيار هذه العلاقة. تخيل بوضوح كل ما حدث. عد إلى الماضي إلى أبعد حد يمكنك وحاول أن تعيش أحداثه مرة ثانية في خيالك. ما أول شيء حدث؟ وما الذي حدث بعده؟ ثم ماذا حدث بعد ذلك أيضاً؟ ولكي تدرك الأثر الكامل لهذا الأمر، تأكد من أن تقوم بإكمال خطوات العمل الموجودة في نهاية هذا الفصل. إن تسجيل كل خطوة مستقلة ارتبطت بعلاقة ما آلت إلى الفشل بشرط أن تقوم بتسجيل كل تلك الخطوات من بدايتها إلى نهايتها سوف يساعدك على فهم النمط الذي تسير عليه الأشياء

على سبيل المثال، فقد يحدث بعد فترة من الزواج أن يصبح الزوج أنانياً ويتوقف عن تقديم أي مساعدة لزوجته في المنزل كما كان يحدث من قبل. فهو قد أصبح يقضي وقتاً أطول في عمله، إذ إنه يذهب إلى عمله في الصباح الباكر قبل أن يستيقظ الأطفال من نومهم ويرجع إلى المنزل في وقت متأخر في المساء. وقد أصبح التواصل والحوار بينه وبين زوجته مقصوراً على المسائل المرتبطة بالعمل والموارد المالية للأسرة. وربما تكون مصادر دخل الأسرة محدودة وليس هناك ما يكفي لسداد قسط المنزل والسيارة ومصاريف دروس الرقص التي يأخذها الأطفال وكذلك لسداد فواتير طبيب الأسنان. وبصورة تدريجية، تزداد حدة التوتر بين الزوجين ويكثر ما ينشب بينهما من خلافات، ويلقي كل منهما باللوم على الآخر ويحمله تبعة ما آلت إليه الأمور. الآن، الحلزون الهابط يكتسب القوة الدافعة، تماماً كما لو كان الإنسان يجر ويسحب بشدة نحو مركز الدوامة المائية. وربما يلتمس أحدهما –أو كلاهما– العزاء أو السلوان عما يعانيه من ظروف صعبة. وقد يحدث في أسوأ الظروف أن يوقع كل منهما بالآخر الأذى والضرر جسدياً ونفسياً. عند هذا الحد، تكون العلاقة قد فقدت كل عوامل الصمود ومقومات البقاء وتقطعت كل أواصرها، وهنا يكون الحلزون الهابط قد وصل إلى آخر نقطة فيه؛ أو بمعنى آخر، فإن رحلة الفشل أو الهبوط لهذه العلاقة تكون قد بلغت النهاية. فينفصل الزوجان غالباً وينتهي الأمر بالطلاق، وتضاف أسرة أخرى إلى قائمة الأسر المتهدمة أو المفككة، هذا البند الإحصائي الذي يبدو أنه يتزايد كل عام.

وعندما تفكر ملياً وباهتمام في الأسباب التي تؤدي إلى انهيار العلاقات، فإنه يمكنك أن تتخذ الخطوات اللازمة لرأب الصدع الذي يحدث فيها. وحتى إذا كانت العلاقة التي أنت بصددها قد أصبح من التعذر إنقاذها من الانهيار، فإنك -بما تقوم به من تفكير وتأمل- سوف تصبح مستعداً بشكل أفضل للعلاقة القادمة، وقادراً على أن تتخذ من التدابير ما يحول دون تكرار نفس النمط الذي حدث في العلاقة السابقة وأدى إلى فشلها وانهيارها. ودائماً ما يكون الإدراك هو الخطوة الأولى للتقدم. بإمكانك أيضاً أن تستخدم هذا الأسلوب الحلزوني أو التدرج لمراجعة أهم علاقاتك في العمل. وإليك هذا السيناريو الشائع:

اثنان من الأشخاص يشتركان سوياً في تأسيس شركة. إن لديهما فكرة رائعة بخصوص تقديم منتج جديد أو خدمة جديدة ويخصصان لهذا المشروع الجديد الكثير من الوقت والجهد والطاقة. ولأنهما في غاية الانشغال من أجل تسيير الأمور وإنجاح هذا المشروع، فلم يتم إعداد أو توقيع أي وثيقة قانونية رسمية خاصة بهذه الشركة، فهما صديقان حميمان وهما يعتزمان المضي في هذا الأمر معاً على طول الطريق. كذلك فليس هناك توصيف واضح لوظيفة كل منهما يجعل الأدوار والمسئوليات المطلوبة من كل منهما محددة بدقة، كما أنه ليست هناك طرق محددة لتسوية المسائل المالية واقتسام أو مشاركة الأرباح.

والآن تعال لنلق نظرة على هذه الصورة بعد بضع سنوات. إن الشركة أصبحت تكافح وتسير بخطى متعثرة، وهذا لأن أحد الطرفين يريد السيطرة والتحكم في كل شيء ولا يسمح لشريكه باتخاذ أي قرارات دون إذن منه أو دون الرجوع إليه. أما عن الموارد المالية للشركة فقد أصبحت مقيدة ولا يمر أسبوع واحد دون أن يشهد وقوع مشادة أو نشوب مشاحنة بينهما بشأن الطريقة التي يتعين بها إنفاق إيرادات الشركة. فأحد الطرفين يميل إلى القيام بإعادة استثمار الأرباح في الشركة وبالتالي يتحقق لها النمو والازدهار، بينما الطرف الآخر يتخذ موقفاً مخالفاً إذ إنه يريد الحصول على حصته من الأرباح أولاً بأول. وبصورة تدريجية، فإن باقي أفراد طاقم العمل بالشركة يتم إقحامهم والزج بهم إلى الصراع؛ ونتيجة لذلك، ينقسم فريق العمل إلى معسكرين أو كتلتين مختلفتين في الأهداف والميول. ثم تتطور الأزمة ويطلب أحد

الشريكين أن يفض هذه الشركة. ولأنه ليست هناك وثيقة رسمية قانونية خاصة بالشركة من الأصل، فإنه لم يكن هناك شرط يلزم الطرف الآخر بقبول فكرة فض الشركة، وبالطبع، فلم يكن هناك أي اتفاق بينهما يسهل حدوث أمر كهذا. ويصر كل طرف منهما على موقفه ويأبى الإذعان لطلب الطرف الآخر. وفي نهاية الأمر، يقوم كل منهما بتأسيس فريق قانوني خاص به، وتظل المعركة دائرة بينهما. وفي أغلب الأحوال يكون المستفيدون الوحيدون هم المحامون الذين يستولون على معظم أموال الطرفين كأتعاب المحاماة، وتنهار الشركة، ويخرج علينا اثنان آخران بتصريح يقول: "الشراكة لا تنجح أبداً!" نعم، إن الحلزون الهابط أو السقوط التدريجي من الممكن بصورة متساوية أن يكون مدمراً في عالم الشركات.

إليك إرشاداً مهماً: إذا كنت في الوقت الحالي بصدد الترتيب أو الإعداد لتأسيس شركة مع طرف أو أكثر، أو كنت تفكر في القيام بشيء مماثل في المستقبل، فعليك دائماً أن تخطط، أول ما تخطط، استراتيجية الخروج من هذه الشركة قبل أن تتورط إلى حد بعيد أو تغرق فيها إلى أذنيك، وتأكد أن تكون هذه الاستراتيجية موثقة كتابة. واحذر الروابط العاطفية، فالحقيقة التي لا تقبل أي نقاش التي تؤكد أن شريكك الجديد هو شخص طيب، أو هو أعز أصدقائك، ليست سبباً كافياً تجعلك تنحي فكرة الاتفاق المكتوب جانباً أو تتغاضى عنها. إن الافتقار إلى القدرة على النظر في العواقب إلى جانب عدم الإعداد الجيد للأمور هما ما يقومان بتدمير الشركات اليوم أكثر من أي شيء سواهما.

الآن وقد قمت بإلقاء نظرة عن قرب على الكيفية التي يمكن أن يظهر بها الحلزون الهابط في حياتك، فتعلم منه. ولأننا جميعاً أسرى للعادة، إذ تحكمنا عادات ثابتة، فهناك احتمال كبير أنك سوف تكرر نفس السلوك في علاقتك الهامة القادمة، وهذا هو ما ينبغي عليك إدراكه حقاً، فهو أمر في غاية الأهمية بالنسبة لصحتك ومستواك المالي في المستقبل. فإذا ما وجدت نفسك تنساق نحو نفس السقوط التدرجي، فبادر على الفور بأخذ وقفة ذهنية مع نفسك. اقطع السبيل على النمط المتكرر للسقوط وحاول اعتراضه بالفكر الواضح وقرر إجراء تعديلات إيجابية. إن تغيير سلوكك هو السبيل الوحيد الذي يجعلك تحقق نتيجة مختلفة، وطريقتك في

ذلك هي أن تستخدم أسلوباً جديداً. وهذا الأسلوب الجديد هو أن تستبدل الحلزون الهابط أو السقوط التدريجي، الذي أوقعك في العديد من المشكلات، بالحلزون الصاعد أو أسلوب النجاح التدريجي من أجل تكوين علاقات ممتازة.

فهم الحلزون الصاعد أو النجاح التدريجي

دعنا نحلل الكيفية التي يعمل بها هذا الحلزون الصاعد وبالتالي يمكنك أن تجني ثماره بسرعة. كرر العملية التي قمت بها في بداية الجزء السابق فيما عدا أنك في هذه المرة سوف تركز على إحدى علاقاتك التي قمت بشكل تدريجي بترسيخ دعائمها وتوطيدها وتوسيع مداها وإثرائها حتى تطورت وآتت ثمارها في النهاية بأن أصبحت علاقة صداقة رائعة مستمرة أو علاقة عمل ممتازة مع أحد الأشخاص. عد بذاكرتك إلى الماضي واسترجع كافة الأشياء والتفاصيل الهامة التي حدثت منذ اللحظة التي قابلت فيها هذا الشخص حتى اكتمل نضج علاقتكما. إن معظم الأشخاص لا يقومون بذلك، وبالتالي فإنك سوف تحظى بميزة هائلة في سوق العمل عندما تضع لنفسك مخططاً أو أسلوباً محدداً تستطيع محاكاته مرات عديدة في المستقبل. واعلم جيداً أن العلاقات القوية الفعالة تضمن تحقيق نتائج قوية فعالة كذلك.

إليك مثالاً إيجابياً لمساعدتك... يمتلك ديف شركة هندسية، وهو يتلقى الأفكار من عملائه ويساعدهم على ابتكار منتجات جديدة. والإبداع في التصميمات والبراعة والفعالية في العمل هي مجالات تميزه. وقد اكتسب ديف هذه المهارات ولمع فيها في غضون الاثنين والعشرين عاماً الماضية. وقد تعلم على طول ذلك الطريق كيف يعامل الناس بطريقة لائقة وهو يمتلك قاعدة عريضة من العملاء المخلصين. كما أنه يعطي اهتماماً شديداً للأشياء البسيطة في تعاملاته مع العملاء مثل إرجاع المكالمات الهاتفية بشكل عاجل ومتابعة تنفيذ طلباتهم.

وعندما تقدم إليه ذات يوم عميل جديد بفكرة لتصنيع أحد المنتجات المطاطية الجديدة، كان ديف سعيداً بتقديم المساعدة إليه. كانت لدى هذا العميل الجديد الشاب رؤى وأفكار عظيمة. كان يحلم بأن يمتلك منشأة تصنيع خاصة به تستطيع

إمداد بعض من أكثر المستخدمين لمنتجه الفريد في العالم. قدم ديف خبرته إلى هذا الشاب وقام بإجراء تغييرات بسيطة في النموذج التجريبي للمنتج الجديد. وقد جعلت هذه التحسينات المنتج أقل تكلفة وأكثر جودة. هذه الصلة الناشئة بين رجل الأعمال الشاب والمهندس المتمرس قد تطورت في غضون الأعوام القليلة التي تلت ذلك لتصبح صداقة رائعة مثمرة لكلا لطرفين، حيث ساعد كل منهما الآخر بطريقته الخاصة للوصول إلى مستويات إبداع وإنتاج أعلى. وفي النهاية، تحقق حلم رجل الأعمال الشاب، ونجح، بسبب رؤيته الواسعة وإصراره ومثابرته، في إبرام عدة عقود خاصة تقدر قيمتها بملايين الدولارات، وقد ظل على طول الطريق على اتصال مع ديف التماساً للنصيحة والمشورة.

وكما ازدهرت أعماله ومشروعاته، فإن نفس الشيء قد حدث مع ديف. وفي أحد الأيام، وبينما كان رجل الأعمال الشاب يتأمل ذلك الذي حققه من نجاح مذهل، قام بإجراء مكالمة هاتفية مع ديف، كان من شأنها إثراء تلك العلاقة المتميزة وتدعيم أواصر صداقتهما بصورة أكبر. وكان هذا الشاب قد قرر أن يخصص نسبة ثابتة من كل ما يحصل عليه من أرباح في المستقبل ويعطيها إلى ديف. كانت هذه هي الطريقة التي اختارها ليقول لديف: "شكراً على إيمانك وثقتك بي وبفكرتي، وعلى مساعدتك لي على البدء وعلى وقوفك إلى جواري ومساندتي في الأوقات العصيبة".

إن كل العلاقات المتازة لا بد لها من نقطة بداية. في الغالب لا تكون المعاملات الأولى جديرة بأن تذكر، ومع ذلك، فإنه سرعان ما ينمو بداخلك شعور طيب تجاه الطرف الآخر، ربما بسبب أمانته أو حماسته أو مواقفه الإيجابية أو فقط لمجرد أنه يفعل ما يقول إنه سوف يفعله. ثم تتطور هذه العلاقة، وتعمل كل خطوة جديدة على تقوية أواصرها، جاعلة منها علاقة أكثر وأكثر خصوصية وتميزاً.

هل تستوعب الصورة الآن؟ إنك عندما تسترجع بالتفصيل كيف قمت بتكوين أفضل علاقاتك، فإن ذلك يزودك بأسلوب فريد لتكوين علاقات أكثر وأفضل في المستقبل. إن معرفة ما يفلح وما لا يفلح من أساليب سوف يساعدك على تجنب الأخطاء الفادحة التي تفسح المجال للفشل أو الانهيار التدريجي للعلاقات. والأخبار

الجيدة هي أنه من الممكن أن تقوم بتطبيق هذا الأسلوب -المتعلق بتكوين علاقات ممتازة- في أي من مجالات الحياة الأخرى، فهو يعمل بنجاح في مجال العلاقات الشخصية والأسرية وكذلك في مجال الصلات المهنية والعملية.

تعود على أن تسترجع وتتذكر باستمرار ما صادفته من نجاحات وإخفاقات على صعيد علاقاتك بالآخرين، واستخدم تلك التجارب لتحميك من الفشل في أي علاقة قادمة، وتكون لك هادياً ومرشداً نحو عالم إيجابي حافل بالعلاقات الجميلة والمتميزة بحق.

قل "لا" للأشخاص الهدامين الذين يسممون أفكارك

قبل أن نتابع حديثنا، انتبه من فضلك إلى هذه النصيحة الهامة: تجنب الأشخاص الهدامين الذين يسممون أفكارك! فهناك، للأسف، بعض الأشخاص ينظرون إلى هذا العالم بمنظار أسود، ويرونه كما لو كان مشكلة كبيرة أنت جزء منها من وجهة نظرهم، ومن المؤكد أنك تعرف أشخاصاً من هذه النوعية. فمهما كانت الأمور تسير بشكل طيب، فإنهم يتصيدون الأخطاء للآخرين ولا يركزون إلا على التفاصيل السلبية الصغيرة والنقاط غير الهامة، وهم يفعلون ذلك بصورة مستمرة. وهذه العادة تعد واحدة من العادات التي من شأنها أن تدمر العلاقات بين الأشخاص وتقضي عليها تماماً. إن إشارات سلبية بسيطة أو تلميحات سيئة عابرة تصدر عن هؤلاء من الممكن أن تمحو إلى الأبد تلك الابتسامة التي تعلو وجهك. هؤلاء الأشخاص يشكلون نوعاً من الخطر على صحتك، ولذلك فأنت بحاجة إلى حاسة قوية تجعلك تستشعر أمثال هؤلاء وتتعرف عليهم، حتى تبقيهم خارج حدودك في كل الأوقات.

قد تفكر في هذه النقطة قائلاً: "ما أسهل القول وما أصعب الفعل. هل تعني أنه إذا كان صديقي الذي أعرفه منذ سنوات طويلة دائم الشكوى والتذمر من وظيفته ومن

مدى سوء الأحوال المالية ومن أن أحداً لا ينبغي مساعدته، فإن عليّ أن أشيح بوجهي عنه وأنصرف إلى حال سبيلي مع كل هذا الذي يتحدث عنه؟" نعم، اتركه وامض إلى حال سبيلك بأسرع ما يمكنك وإلى أبعد مكان عنه. إن سلبيته الدائمة وتشاؤمه المستمر سوف يستنزفان ما بداخلك من حيوية ونشاط وتفاؤل.

إن ما يجب أن تفهمه جيداً هو أننا هنا لسنا بصدد الحديث عن شخص ما يواجه تحدياً حقيقياً ويحتاج حقاً إلى المساعدة، ولكننا نشير إلى هؤلاء الشكّائين البكّائين بصفة مستمرة الذين يتلذذون بإفراغ كل ما بداخلهم من سلبية وتشاؤم على مسامع الآخرين مع كل فرصة تواتيهم للقيام بذلك. وهم يخبرونك كذلك -بسخرية شديدة وتشاؤم بالغ- أنك لن تستطيع القيام بهذا الشيء أو ذاك، وخصوصاً عندما تكون لديك فكرة رائعة حقاً. إنهم كما أشرنا يجدون متعتهم في الإطاحة بما لديك من طاقات إيجابية، فهذا هو أروع انتصار يمكن أن يحققوه في يومهم. فلا تصبر على أمثال هؤلاء ولا يتسع صدرك لهم بعد الآن.

إن القوة الحقيقية تكمن في إدراكك الجيد لهذه العبارة: إن الخيار هو خيارك دائماً. فبإمكانك أن تختار نمط الأشخاص الذين تريد أن يكون لهم وجود في حياتك، وبإمكانك أيضاً أن تختار ما إذا كنت ستلاحق ما يظهر أمامك من فرص جديدة أو لا. ربما تكون بحاجة فقط إلى أخذ بعض الخيارات الأفضل، ويكون الأمر على هذا القدر من البساطة. فإذا كان ذلك يعني أن عليك أن تخرج بعض الأشخاص من محيط حياتك، فليكن، فأنت سوف تستطيع التغلب على هذا الأمر. وفي الواقع، إن عليك أن تلقي نظرة عن قرب على علاقاتك الحالية بالآخرين. فإذا وجدت من بينهم من يجرك إلى أسفل طوال الوقت، فاتخذ قرارك فوراً بأن تخرجه من حياتك، ثم امض بعد ذلك قدماً.

يروي لنا جاك:

من الأشياء الأولى التي اقترح عليّ دبليو كليمنت ستون -ناصحي المخلص ومثلي الأعلى في النجاح- فعلها هو أن أقوم بإعداد قائمة بأسماء أصدقائي. ثم طلب مني بعد ذلك أن أضع الحرف "ب" إلى جانب اسم كل شخص يستحق أن أطلق عليه لقب "بنّاء". وهؤلاء هم الأشخاص الذين ساندوني ووقفوا إلى جواري وقاموا بتشجيعي

حتى أصبح شخصاً ذا شأن. هم هؤلاء الأشخاص الذين كانوا دوماً إيجابيين ومتفائلين وكانوا دوماً موجهين نحو حل المشكلات، لا إلى تجاهلها أو الهروب منها. كما كانوا يتبنون دائماً مبدأ أن باستطاعة الإنسان القيام بكل ما هو مطلوب منه من مهام. ثم طلب مني بعد ذلك أن أضع الحرف "هـ" إلى جانب اسم كل شخص يستحق أن أطلق عليه لقب "هدّام". وهؤلاء هم الأشخاص الذين كانوا دائماً سلبيين وشكائين وبكائين، والذين كانوا يدمرون الآخرين ويقضون على أحلامهم، وكانوا ينظرون دائماً إلى الحياة بمنظار أسود؛ فهم متشائمون باستمرار ولا يرون من الكوب إلا نصفه الفارغ فقط. ثم طلب مني أن أتوقف عن قضاء أي وقت مع الأشخاص الذين تم وضع الحرف "هـ" إلى جانب أسمائهم. إن أحد الدروس التي يتعين عليك أن تتعلمها هو أن تحيط نفسك بأشخاص إيجابيين. لقد تعلمت من كليمنت ستون أن الإنسان من الممكن أن يصبح مثل هؤلاء الذين يخالطهم ويتعامل معهم. فإذا كنت تريد أن تكون ناجحاً، فإنه يجب عليك أن تخالط أشخاصاً ناجحين.

الأسئلة الثلاثة الحاسمة

الآن وبعد أن أصبحت لديك الفرصة لإدراك السر وراء نجاحاتك وإخفاقاتك على صعيد علاقاتك بالآخرين، وكذلك لتخرج الأشخاص السلبيين من محيط حياتك، إليك استراتيجية رائعة أخرى سوف تفيدك بشكل هائل. وهي يطلق عليها استراتيجية الأسئلة الثلاثة الحاسمة.

ويعد ورين بافت أحد الأشخاص البارزين في مجال المال والأعمال، كما يعد أشهر المستثمرين وأكثرهم نجاحاً في العالم اليوم. وقد نمت شركته من مجرد شركة صغيرة تتعامل مع قليل من العملاء وتمتلك أموالاً وممتلكات متواضعة لتصبح منشأة تجارية ضخمة يصل حجم تعاملاتها إلى بلايين الدولارات. ويشتهر ورين بافت بالتحليل الدقيق للأمور وباستغلاله لفرص الاستثمار بعيد المدى، وهو نادراً ما يقوم ببيع أسهمه بعد القيام بأي استثمار. وتتضمن استعداداته المكثفة القيام بتحليل شامل للأرقام، وخصوصاً فيما يتعلق بالميزانية العمومية للشركة. فإذا جاءت هذه الأرقام

مناسبة لتوقعاته ونالت رضاه، فإنه يقضي وقتا طويلاً في مقابلة الأشخاص الأساسيين في مؤسسته كالمديرين والرؤساء، للوصول إلى معرفة الطريقة التي يديرون بها العمل. وهو يلاحظ فلسفتهم في الإدارة والطريقة التي يعاملون بها المرءوسين والموردين والعملاء. وعندما يكتمل له ذلك، فإنه يسأل نفسه أسئلة ثلاث فيما يتعلق بهؤلاء الأشخاص الأساسيين: "هل أنا أحبهم؟ هل أنا أثق بهم؟ هل أنا أكن لهم الاحترام؟".

فإذا كانت الإجابة على أي من هذه الأسئلة بالنفي، فإنه ينهي تعاقده أو علاقته بهذا الشخص، دونما اعتبار لما يحققه من نتائج طيبة، بالنظر إلى الأرقام والحسابات، أو لأي نمو محتمل يمكن أن يحدثه هذا. هذه الأسئلة الثلاثة البسيطة والفعالة في نفس الوقت هي الأساس الذي تقوم عليه كافة علاقات ورين بافت بالآخرين، فاجعلها أساساً لك كذلك، فإنها سوف تحدد بشكل أساسي مدى ما ستصبح عليه من ثراء.

وقبل بضع سنوات، كان ورين بافت أثرى رجل في الولايات المتحدة، ولكنه قد تخلى عن هذا اللقب إلى بيل جيتس مؤسس شركة ميكروسوفت. ومن المثير للاهتمام أن نلاحظ أن هذين الشخصين الناجحين بصورة غير عادية هما صديقان حميمان، على الرغم من فارق السن بينهما. إن نوعية الأشخاص المحيطين بك لها وزنها الظاهر وأثرها الملحوظ فيما تحققه من نجاح.

لذا، ففي المرة القادمة التي تكون فيها على وشك الدخول في علاقة عمل أو علاقة شخصية هامة مع أشخاص لا تعرفهم معرفة وثيقة، قم أولاً بما يجب عليك فعله. ابحث في تعاملاتهم عن إشارات تكشف بوضوح عما قد يكون لديهم من أمانة وصدق وخبرة. راقب الطريقة التي يعاملون بها الآخرين. إن التفاصيل الصغيرة سوف تزودك بأفكار ورؤى في غاية الأهمية. على سبيل المثال: هل هم معتادون على قول "من فضلك" و"شكراً"، خصوصاً في تعاملاتهم مع الأشخاص الذين يعملون في وظائف خدمية كالسعاة والخدم والسائقين؟ هل يعاملون الآخرين ببساطة وتواضع أم أن بهم حاجة دائمة للتأثير على الآخرين والضغط عليهم وإخضاعهم؟ امنح نفسك الوقت

الكافي حتى تستوعب سلوكهم ككل وذلك قبل أن ترتبط معهم بأي التزام، وارجع دائماً إلى الأسئلة الثلاثة الحاسمة التي أشرنا إليها. انتبه إلى ما يخبرك به حدسك، فسوف يرشدك ذلك الشعور الداخلي. لا تدع قلبك يسيطر على عقلك. إننا غالباً ما نتخذ قرارات سيئة، عندما نصغي إلى مشاعرنا ونحتكم إلى عواطفنا. امنح نفسك وقتاً للتفكير قبل أن تقدم على تكوين أي علاقة وفكر في هذا الأمر بطريقة مختلفة: ما الذي يجبرك على أن تختار تكوين علاقات مع أشخاص لا تثق بهم أو لا تكن لهم الاحترام أو لا تحبهم؟ إن المضي قدماً نحو تكوين علاقة ما بينما تخبرك غريزتك بألا تفعل ذلك يعد تصرفاً يؤدي بك إلى الإحباط وخيبة الأمل أو حتى إلى كارثة.

إن هناك عدداً كبيراً من الأشخاص الناجحين تستطيع أن تستمتع بقضاء وقتك القيم معهم. وسواء كان الأمر يتعلق بالزواج أو باختيار شريك في العمل أو بتوظيف فريق للمبيعات في شركتك، فإن اختيار الأشخاص المناسبين مسألة هامة للغاية لصحتك وثروتك في المستقبل. فاختر بدقة وعناية.

العملاء الأساسيون والفوز المتبادل

الخطوة التالية نحو اكتساب عادة تكوين علاقات ممتازة هي أن تتعلم أن تثري أكثر علاقاتك قيمة وأهمية، وذلك بأن تهيئ المناخ المناسب الذي تستطيع فيه أنت والطرف الآخر في أي علاقة تحقيق الفوز، وهذا هو ما نسميه بموقف "فائز–فائز". وقد كتب وقيل الكثير عن فلسفة موقف فائز–فائز، غير أننا نرى من واقع خبرتنا أن معظم ما كتب وقيل عن تلك الفلسفة هو مجرد أحاديث سطحية. إن موقف فائز–فائز هو بشكل أساسي فلسفة الطريقة التي تعيش بها حياتك. وفي مجال العمل، فإن موقف فائز–فائز يعني أن يكون لديك اهتماماً حقيقياً بالطرف الآخر، بمعنى أن تهتم بأن يحقق من المكاسب مثلما تحققه أنت، سواء كان الأمر يختص بصفقة أو بعقد توظيف أو بمفاوضة أو بعلاقة استراتيجية.

ومن المؤسف أن موقف الكثيرين من الأشخاص في مجال العمل يتجه نحو فكرة الخروج من كل تعامل بأقصى مكاسب ممكنة. وهذه التكتيكات التي يطبقها هؤلاء في

مجال العمل والتي نطلق عليها تكتيكات حرب العصابات تؤدي إلى شيوع جو من انعدام الثقة والتشاؤم والاعتقاد في هيمنة المصالح الذاتية وجعل أخلاقيات العمل موضع شك وكذلك إلى ازدياد حدة القلق في سوق العمل. وإذا اعتبرنا أن الطرف الأول في مثل هذه العلاقات هو مَنْ يمارس هذه التكتيكات، فالنتيجة في هذه الحالة هي موقف فائز-خاسر. ومن ناحية أخرى، فإن موقف فائز-فائز لا يعني أن تمنح الطرف الآخر كل الامتيازات والمكاسب في كل مرة تقوم فيها بعقد صفقة معه، فهذا هو موقف خاسر-فائز، الذي يحصل فيه الطرف الثاني على الكثير جداً مقارنة بما يحصل عليه الطرف الأول الذي سوف يخرج صفر اليدين في نهاية الأمر.

كذلك فهناك موقف آخر يطلق عليه موقف خاسر-خاسر، وهو ما يحدث عندما يكون الطرفان في غاية العناد والأنانية لدرجة تحول دون التوصل إلى حل بديع يرضيهما سوياً. وتعد مفاوضات العقود التي تجرى بين إدارات المؤسسات والنقابات مثالاً شائعاً على هذا الموقف. وعندما تصل المفاوضات في مثل هذه الحالات إلى طريق مسدود ويصبح من المتعذر التوصل إلى حل مرضى للطرفين، فقد تكون نتيجة ذلك إضراباً يستمر طويلاً، والكل خاسر معه في حقيقة الأمر.

وفي حياتك الشخصية، فإن موقف فائز-فائز هو الأساس لعلاقات جميلة ودافئة. هو هذا الزوج الذي يريد تحقيق الفوز لزوجته وأسرته. فهو على استعداد للقيام بدور مساو لما تقوم به زوجته من واجبات منزلية، ولمساعدة الأبناء فيما يكلفون به من أنشطة دراسية زائدة، خصوصاً عندما تكون زوجته تعمل هي الأخرى في وظيفة بدوام كامل. وهو هذه الزوجة التي تقدم لزوجها المساندة الحقيقية في الوقت الذي يكافح فيه هو لتأسيس مشروع جديد أو ليمتهن مهنة جديدة، كما أنها على استعداد لقبول بعض التضحيات على طول الطريق. إن موقف فائز-فائز هو أن تقدم لمجتمعك كل ما تستطيع تقديمه، فتكون مثلاً جاراً رائعاً وتكون أقل أنانية. وحتى يعمل موقف فائز-فائز بنجاح حقاً، فإنه يجب عليك أن تمارسه كل يوم. وهذا أمر يقتضي وقتاً، كما أنه يمثل تحدياً بالنسبة لك لكي تعاهد نفسك بجدية على تكوين تلك العلاقات الهامة.

والآن دعنا نلق نظرة على عنصر حاسم آخر يتعلق بنمو عملك وازدهاره، هذا العنصر هو تكوين علاقات ممتازة مع عملائك الأساسيين.

وعملاؤك الأساسيون هم الأشخاص الذين يمثلون الجانب الأكثر أهمية من تعاملاتك ككل، فهم يشترون منك بصورة مستمرة ثابتة ويعدون مصدراً رئيسياً من مصادر دخلك. وهم كذلك يجدون السرور في تزويدك بترشيحات ممتازة تتعلق بأعمال أو مشروعات تجارية جديدة، وذلك لأنهم يحبون بحق ما تقدمه من منتجات وخدمات.

ومما يدعو إلى الدهشة أن الكثيرين من الأشخاص اليوم لا يعرفون حتى مَنْ هم عملاؤهم الأساسيون. إن العملاء الأساسيين هم سبيلك وجواز سفرك إلى النمو المستقبلي. ولكن للأسف، هذه العلاقات الهامة غالباً ما يستخف بها الأشخاص ولا يقدرونها حق تقديرها. إن موقفهم تجاه العميل الثابت هو: "إنه دائماً يطلب ألفي منتج شهرياً. نحن بحاجة إلى التركيز على أعمال جديدة". وهذا موقف مغلوط تماماً.

ليست كل صفقة تستحق العمل على إنقاذها

إذا كانت المشروعات الجديدة مهمة، فالأكثر أهمية هو أن تبقى على اتصال مع أفضل عملائك الحاليين. فالعثور على عملاء جدد أصعب بكثير من الحفاظ على عملائك الحاليين وخدمتهم.

كذلك، كن مدركاً للوقت الذي تقضيه مع الأشخاص الذين تعتبرهم عملاء هامشيين. وكلمة هامشيين تستحق أن نقف عندها، فهي تعني أنهم عملاء سطحيون أو غير مهمين أو لا يستحقون الذكر. وهناك عبارة أخرى نصف بها هؤلاء العملاء وهي أنهم عملاء يمكن الاستغناء عنهم. فهل لديك أي عملاء هامشيين في محيط أعمالك؟ إذا لم تكن واثقاً، فإليك طريقة تستطيع بها اكتشافهم. إنهم عادة هؤلاء الذين يأخذون الكثير من وقتك وطاقتك ويعطونك في المقابل القليل جداً من المكاسب أو الفوائد على مستوى العمل، وأحياناً لا تجني من ورائهم أي شيء على الإطلاق. ولكنهم على الرغم من ذلك سوف يسألونك عن كل صغيرة وكبيرة، وسيمثلون ضغطاً

لا حد له على وقتك. بالطبع، فأنت ربما لا ترغب في أن ترفض أي فرصة عمل تطرق بابك، ولكن ما الداعي لإهدار وقتك وطاقتك في شيء سيعود عليك بنتائج محدودة؟ إن بعض الصفقات ببساطة لا تستحق ذلك الجهد الذي يبذل في سبيلها.

دعنا نعاود الحديث عن عملائك الأساسيين، فهناك عنصر هام تحتاج إلى إدراكه بشأن هؤلاء الأشخاص، وهو أن فقدهم لا يفيدك أبداً. إن السؤال المهم الذي يجب أن تطرحه على نفسك هو كم من الوقت تقضيه حقيقة مع أهم عملائك الأساسيين؟

وهذا أمر يستحق الدراسة. وتشير أبحاثنا في هذا الموضوع إلى أن العملاء الأساسيين لا يخصص لهم إلا قدر ضئيل جداً من الوقت. وبناءً على ذلك، فإن العلاقات التي تنشأ معهم لا تنضج أبداً ولا تتطور لتصل إلى أقصى درجة يمكنها الوصول، وتكون المحصلة النهائية لذلك هي أن أموالاً كثيرة يتم تبديدها.

الآن وقد أصبحت تعرف مَنْ هم الأشخاص المهمون حقاً بالنسبة لك، فإن عليك أن تنتبه إليهم بصورة أكبر. إن ثمار ذلك على المدى البعيد تستحق بجدارة ذلك الجهد الذي تبذله في سبيلها، على سبيل المثال، فإن أعمالك ومشروعاتك سوف يتحقق لها النمو، كما أنك سوف تقلل من احتمال أن تفقد أياً من خيرة عملائك هؤلاء ليظفر به منافسوك.

إليك هذا المثال الذي نقدمه لك من واقع الحياة العملية: تعمل لورى جرببير مديرة للمبيعات الوطنية لصالح مؤسسة ناجحة هي مؤسسة كمبنيز كامينج، وهي مؤسسة متخصصة في بيع كتب فن الطهي. وقد باعت هذه المؤسسة حتى الآن أربعة عشر مليون كتاب. وأحد عملاء لورى الأساسيين يقدم كل عام طلباً بشراء كتب بما يساوي مليون دولار. ومن أجل خدمة هذا العميل، فإن لورى ومندوب الحسابات الذي يعمل معها يقومان بمقابلته مرة واحدة على الأقل كل عام. وفي إحدى ورش العمل الخاصة بالتدريب التي نقوم بإدارتها، قمنا بوضع لورى أمام تحد مفاده أن تقوم بتطوير علاقة مؤسستها بهذا العميل لتصل هذه العلاقة إلى مستوى جديد. قبلت لورى ذلك التحدي، ومن ثم، قامت بجمع أفراد فريق العمل الخاص بها والتابع

للمؤسسة وعقدت معهم جلسة خاصة لتبادل الآراء والأفكار استغرقت خمس ساعات. كان الغرض الوحيد من هذا الاجتماع هو التوصل إلى أفكار تعود بالنفع والفائدة على هذا العميل.



جعلت لورى عرضها التقديمي الذي تلا ذلك والخاص بهذا العميل متضمناً عدداً كبيراً من تلك الأفكار الجديدة التي تم التوصل إليها في اجتماعها مع أفراد فريقها. ومن أجل إثراء علاقة المؤسسة بالعميل بصورة أكبر، قضت لورى وقتاً أطول معه حرصت خلاله على أن تتجاذب معه أطراف الحديث بصورة ودية في بعض الأمور الاجتماعية والعامة، وكانت قبل ذلك تسرع عائدة إلى مكتبها فور الانتهاء من الحديث في العمل، فماذا كانت نتيجة ذلك؟ كانت النتيجة أن قدم هذا العميل طلباً بشراء عدد من الكتب يزيد عما اعتاد شراءه بنسبة عشرين في المائة. والأكثر أهمية من ذلك هو أن علاقة المؤسسة بالعميل قد ارتقت إلى مستوى جديد من التقدير والثقة المتبادلة، الأمر الذي يضمن لها الاستمرارية ويضمن للطرفين فوزاً متبادلاً. إن علاقة كهذه -أكثر من أي شيء آخر- سوف تجعل المؤسسة تنجح في الاحتفاظ بعميلها وحرمان منافسيها المتربصين من الظفر به.

والآن، دعنا نلق نظرة على أكثر علاقاتك الشخصية أهمية. وهذه تتضمن علاقاتك بأفراد أسرتك وأصدقائك والأشخاص الذين تلتمس لديهم النصيحة وأي شخص آخر يحتل مكانة متميزة في حياتك بعيداً عن دنيا الأعمال. وللمرة الثانية، فكر بدقة وعناية مَنْ من الأشخاص تؤهله صفاته وتجعله يستحق أن يكون أحد من تتضمنهم هذه القائمة الفريدة التي تضم أصفياءك، ثم قم بسرد أسماء هؤلاء في تلك القائمة. وإذا سمعت بداخلك صوتاً يحاول أن يثنيك عن القيام بهذا التمرين، فأسكت هذا الصوت! إن التأجيل هو عدوك الأكبر، فلا تؤجل كل ما من شأنه أن يصنع مستقبلاً أفضل لك. قم بتنفيذ كل خطوة من خطوات العمل الموجودة في نهاية هذا الفصل بمجرد أن تنتهي من قراءته. وتذكر أن هذا كتاب عملي، وأنه مع الانتهاء من قراءته سوف تكون قد اكتسبت بالفعل عدداً كبيراً من العادات الجديدة المثيرة وبدأت في ممارستها؛ وسوف تصبح حياتك أكثر ثراء وإرضاءً بشكل هائل.

قم بإلقاء نظرة دقيقة على هذه القائمة التي تضم أصفياءك. قم بمراجعة مقدار الوقت الذي تقضيه معهم. هل هو وقت كاف؟ هل تقضي معهم وقتاً طويلاً تستمتع به أم أنك لا تمنحهم إلا ثواني قليلة فقط عبر الهاتف؟ مع من غيرهم تقضي وقتك الخاص؟ هل ترى أن هؤلاء الآخرين يسلبون منك وقتاً كان من الأفضل أن تقضيه في العمل على تطوير علاقاتك مع أصفيائك؟ وإذا جاءت إجابتك بالإثبات على هذا السؤال الأخير، فما الذي سوف تفعله حيال هذا الأمر؟ ربما يكون هذا هو الوقت المناسب الذي تقول فيه "لا" لهؤلاء الأشخاص الذين يقومون بتشتيت انتباهك كل يوم. إن هؤلاء الأشخاص ليسوا ضمن القائمة التي تضم أهم الأشخاص في حياتك، فلماذا إذن يسلبون وقتك؟ من الآن فصاعداً، قم بحماية وقت أسرتك ووقتك الخاص. كن مهذباً ولكن بحزم.

أشرنا بإيجاز إلى موقف فائز-فائز على اعتبار أن له صله وثيقة بالأشخاص الموجودين في حياتك، ومن المهم أن تفهم جيداً ما يعنيه هذا. ويعطينا المؤلف الشهير ستيفن كوفي تشبيهاً جيداً يساعدنا على فهم هذا الموضوع. فهو يقول إنه يجب عليك أن تنظر إلى أكثر علاقاتك أهمية كما لو كانت حساباً مصرفياً. وهو يشبه ما تودعه في حسابك المصرفي من ودائع بما تقدمه من إسهامات للأشخاص الذين تربطك بهم هذه

العلاقات. فكلما زادت إسهاماتك، أصبحت هذه العلاقات أكثر قوة، وأصبحت أنت في نفس الوقت أكثر قيمة بالنسبة لهؤلاء الأشخاص.

والمألوف أن المال وحده هو ما تقوم بإيداعه في البنك. ولكن فيما يتعلق ببنك العلاقات الحميمة -إن جاز التعبير- فإنه يمكنك أن تودع مجموعة متنوعة من الودائع، أو بعبارة أخرى، أن تقدم إسهامات مختلفة للآخرين. مثلاً، بالنسبة لعملائك الأساسين في مجال العمل، ربما يمكنك أن تقدم لهم خدمات متميزة وكذلك كل تلك الأشياء الإضافية الصغيرة والممتازة التي تميزك عن غيرك وتجعل منك شخصاً فريداً. وهذه الأشياء الصغيرة قد تتضمن مثلاً اصطحابهم في نزهة للعب الجولف أو دعوتهم إلى العشاء أو إلى رحلات خاصة. وهناك ودائع -أو إسهامات- جيدة أخرى تتضمن، مثلاً، تخصيص جانب من وقتك تقضيه مع هؤلاء العملاء الأساسيين لتقدم لهم بعض الأفكار أو الآراء المتعلقة بالعمل وكذلك تقديم النصيحة إليهم بخصوص كيفية معالجة تحديات معينة. ربما يمكنك أيضاً أن تقدم لهم باستمرار ترشيحات جيدة لتوسيع أعمالهم. وأحياناً يكون الإسهام أن ترشدهم إلى كتاب رائع أو ترسل إليهم مقالاً عن هواياتهم أو وسائل تسليتهم المفضلة. من الممكن أيضاً أن تصلهم بأشخاص يقدمون خدمة أو منتجاً متميزاً. وكلما زاد ما تعرفه عن الأشخاص الذين تضمهم قائمة عملائك الأساسيين أو قائمة أصفيائك أو خلصائك، استطعت مساعدتهم بشكل أكبر. إن الروح الحقيقية لموقف فائز-فائز تعني أن تقدم هذه الإسهامات لهؤلاء الأشخاص بشكل غير مشروط، بعبارة أخرى، ألا تعطي لتحصل على شيء في المقابل ولكن فقط لتشعر بلذة العطاء.

وإذا لم يكن لديك بالفعل ملف معلومات عن كل شخص من عملائك الأساسيين أو عن كل شخص تربطك به علاقة حميمة، فقم بعمل هذا الملف. حاول أن تعرف كل شيء تستطيع معرفته عن هؤلاء الأشخاص بما في ذلك ما يحبونه وما يكرهونه من أشياء؛ مطاعمهم المفضلة، أعياد ميلادهم، أي ذكرى سنوية خاصة بهم، هواياتهم أو رياضاتهم أو وسائل تسليتهم المفضلة، أسماء أطفالهم... إلى غير ذلك من المعلومات عنهم.

ويطلق هارفي ماكاي، الخبير في مجال الأعمال وصاحب شركة ماكاي انفيلوب كوربوريشين بولاية مينيسوتا، على ملف المعلومات الذي لديه اسم ماكاي ٦٦، وذلك لأن هناك ستة وستين سؤالاً يقوم أفراد فريق المبيعات في شركته بطرحها على كل عميل هام للحصول على معلومات شاملة ووافية عنه. إن معظم الأشخاص لا يحتفظون بملفات كهذا، وذلك لأنهم لا يتعاملون مع موقف فائز-فائز بجدية حقيقية. إن تكوين علاقات ناجحة بشكل كبير أمر يتطلب قدراً كبيراً من الوقت والجهد، مما يعني أنه سيكون مطلوباً منك في أغلب الأحيان أن تبذل قصارى ما تستطيعه للوصول إلى ما تريده في هذا الصدد. وبصورة تدريجية، تصبح طريقة العيش هذه، التي تجعل موقف فائز-فائز شعاراً لها، هي سلوكك المعتاد الجديد وتجد نفسك تقوم بفعله بدون تفكير. وعندما يصبح هذا السلوك حقاً جزءاً لا يتجزأ من حياتك اليومية، فسوف تجد الكثير والكثير من الفرص واقفة ببابك كما لم يحدث من قبل أبداً، وسوف تصبح حياتك أكثر ثراءً على جميع المستويات وليس من الناحية المالية فقط.

يروي لنا لس:

إليكم هذه الحكاية الطريفة التي تتعلق بمبدأ فائز-فائز. وهي تدور حول اثنين من العمال الأيرلنديين -هما بيج بادي ووي جيمي- فازا لتوهما بالجائزة الكبرى في إحدى المسابقات، وأصبحا من الأثرياء، إذ فاز كل منهما بمبلغ خمسة ملايين دولار. وبعد أن قام كل منهما بصرف المبلغ المخصص له، قررا في اليوم التالي أن يحتفلا بهذه المناسبة وكانا شديدي اللهفة على ذلك. فأخذا يجوبان بتمهل في الشوارع والطرقات إلى أن وصلا إلى وسط المدينة. وكانا لا يزالان في غاية الدهشة لما أصابهما من حظ طيب عندما وقعت عيناهما على أحد مطاعم السمك فقال بيج بادي: "إنني أتضور جوعاً، هَلُمَّ لنتناول وجبة من السمك المقلي والبطاطس المقلية مع شراب مرطب". لذا، فقد دلفا إلى المطعم. كان بيج بادي يضع فوق رأسه قبعته الخضراء المضحكة بينما كان وي جيمي لا يزال يرتدي حذاء العمل الأسود المصنوع من المطاط. كان مظهرهما لا يوحي أبداً أنهما من أصحاب الملايين. وقد قام بيج بادي بدفع حساب الوجبتين بعد أن استمتعا بهما حتى آخر قضمة.

وبعد أن سدا جوعهما، استأنفا السير إلى أن مرا بعد دقائق قليلة على معرض لسيارات الرولز رويس، فجحظت عينا وي جيمي عندما رأى تلك السيارات الفارهة، وقال لصاحبه هامساً: "لطالما حلمت بأن أمتلك إحدى سيارات الرولز رويس".

فأجابه بيج بادي ضاحكاً: "دعنا نلق نظرة"، وقام بفتح باب المعرض سامحاً لصديقه الذي يعرفه منذ وقت طويل بالدخول قبله. وعندما دخلا المعرض، تعلق بصر وي جيمي بسيارة جميلة ذات لون فضي رمادي تومض بريقاً ولمعاناً من مقدمتها إلى مؤخرتها.

صاح وي جيمي قائلاً: "بادي، ألا تحب أن تمتلك سيارة كهذه؟".

فأجابه بادي قائلاً: "سيكون ذلك أمراً رائعاً".

وعلى الفور، التفت وي جيمي إلى مدير المبيعات، الذي كان يرتدي حلة أنيقة، وسأله: "سيدي، كم يبلغ ثمن هذه السيارة الجميلة؟" كانت الإجابة تشتمل على عدد مكون من ستة أرقام، غير أن ذلك لم يثن وي جيمي عن عزمه أو يجعله يتردد ولو للحظة.

أجاب وي جيمي وعلى وجهه ابتسامة عريضة: "حسناً، سوف أشتري سيارتين؛ واحدة لي والأخرى لصديقي هذا". ثم التفت إلى بيج بادي وقال له: "اترك محفظتك في جيبك، لقد دفعت أنت حساب الوجبتين، والآن جاء دوري لأدفع ثمن السيارتين!".

ما الذي أستطيع أن أفعله حتى أصبح أفضل مما أنا عليه؟

نعم، إن مبدأ فائز–فائز هو طريقة رائعة للعيش، وكذلك فإن اكتساب صداقات حقيقية قد أصبح من الأمور الصعبة. ولذلك، فإن عليك أن تقدر الصداقات الموجودة في حياتك وأن تفعل كل ما يتطلبه الأمر لكي تجعل هذه الصداقات تزداد قوة وثراء. إليك استراتيجية فعالة سوف تسهل عليك القيام بهذا الأمر، وهي يطلق عليها أسلوب "ما الذي أستطيع أن أفعله حتى أصبح أفضل مما أنا عليه؟"

لنقل مثلاً إنك تريد أن تقوي إحدى العلاقات الشخصية الهامة في حياتك، كعلاقتك بزوجتك مثلاً (أو علاقتك بزوجك). وإذا لم تكن متزوجاً، فإن باستطاعتك أن تطبق هذا الأسلوب كذلك فيما يتعلق بأي علاقة هامة تقريباً، لذا فعليك أن تعدل وتغير فيه كما يتراءى لك وفقاً لنوع العلاقة التي أنت بصددها. وفي الواقع، من المفضل أن تتخير لتطبيق هذا الأسلوب شخصاً ما ترغب في أن تتخذ صداقتك معه بعداً أعمق وأن تستمتع بذلك. ولكي نوضح لك كيف يعمل هذا الأسلوب، فإننا سوف نستخدم العلاقة الزوجية كمثال.

تخيل أن اليوم هو نهاية الأسبوع، وأن ديفيد -ذلك الزوج الطيب- قد عاد إلى المنزل من العمل، وأن ديان -تلك الزوجة الطيبة على نحو مساو- قد قامت بتجهيز الغداء، وأنهما سوياً قد استمتعا بتناول وجبة ممتازة. يقوم ديفيد بإطراء زوجته ثم بعد ذلك يطرح عليها السؤال التالي: "ديان، تخيلي أن هناك مقياساً مدرجاً من واحد إلى عشرة (واحد يعني أن الموقف سيء، وعشرة يعني أن الموقف رائع) وأنك بصدد تقييم أدائي كزوج خلال الأسبوع الماضي، فكم تعطينني على هذا المقياس؟" ولأن هذا سؤال خطير، تفكر ديان ملياً لبرهة ثم تقول: "أعطيك ثماني درجات من العشر".

يتقبل ديفيد إجابتها بدون أي تعليق من جانبه، ثم يستطرد متسائلاً ذلك السؤال الهام: "ما الذي كان يجب عليّ فعله حتى أحظى بالرقم عشرة؟"

تجيب ديان: "حسناً، كنت سأقدر لك حقاً أن تساعد جون -ابنهما- في أداء واجباته يوم الأربعاء، فقد كنت أنا واقعة تحت ضغط شديد لألحق موعد دورة الكمبيوتر خاصتي في السابعة مساء ذلك اليوم، بعد أن ساعدت جون في واجباته لأنني كنت سأشعر بالذنب فيما لو غادرت بدون العناية به بالشكل المناسب. كذلك، فأنت قد وعدتني بأن تقوم بإصلاح صنبور الحمام هذا الأسبوع، ولكنك لم تفعل ذلك ولازال الصنبور يقطر حتى الآن. وأنا أريد إصلاحه حقاً من فضلك". وبعد أن يستمع ديفيد إلى كلامها، يقول ببساطة: "أشكرك سوف أكون أكثر انتباهاً لهذه الأمور الأسبوع المقبل".

ثم يتم تبادل الأدوار، فيعطي ديفيد ديان تسع درجات من العشر، بعد أن تسأله هي أن يمنحها تقييمه لأدائها. والآن فتلك هي فرصتها لكي تسأله السؤال الهام: "كيف كان لي أن أحصل على الرقم عشرة؟".

يقوم ديفيد بإعطائها تقييماً أميناً: "كنت رائعة، ولكن كان هناك أمر واحد صغير. هل تذكرين أنك قد وعدت بأن تقومي بتسجيل مباراة كرة القدم لكي أقوم بمشاهدتها بعد عودتي من السفر الذي استغرق يومي السبت والأحد؟ أعرف أن الأمر فقط قد غاب عن ذاكرتك. ولكنني كنت أتطلع إلى مشاهدة تلك المباراة الهامة بعد عودتي، ولكن خاب أملي". تصغي ديان إليه باهتمام، ثم تعتذر له، وتأخذ على نفسها عهداً بأن تقوم بعد ذلك بتسجيل مثل هذه الطلبات في مخططها اليومي حتى لا تنساها.

والآن، أيها القارئ العزيز، قبل أن تبادر وتقول: "يبدو هذا أسلوباً رائعاً، ولكنه لن يفلح معي أبداً"، فتوقف لتفكر. نعم، أنت على حق، فهذا الأسلوب لا يستخدمه إلا القليلون جداً، حتى هؤلاء فإنهم قلما يستخدمونه على أساس أسبوعي منتظم. وأكثر الأعذار شيوعاً التي يقدمها أي من الأشخاص الذين لا يستخدمون هذا الأسلوب هي: "إنني مشغول للغاية" أو "هذا سخف" أو "كن واقعياً، إن زوجتي (أو زوجي أو صديقي) ما كانت لتوافق أبداً على ذلك الأمر".

كن منفتحاً تماماً لما قد تتلقاه من انتقاد أو تقييم

إليك ما يردده حقاً هؤلاء الأشخاص في أعذارهم الواهية: "إننا أنا وزوجتي (أو صديقي أو شريكي في العمل) لسنا منفتحين لتقييم أحدنا للآخر بالشكل المطلوب، لأن علاقتنا لم تنضج بعد أو تتطور لتصل إلى هذا المستوى. إن عملية إعطاء وتلقي التقييم بصورة منتظمة تعد إحدى أفضل الوسائل لإثراء وتقوية العلاقات الزوجية وعلاقات الصداقة أو علاقات العمل. إن السمة المميزة للإنسان هي أنه يتحلى بمستوى عال من الإدراك وبحساسية فريدة تجاه احتياجات الآخرين. وبسبب هذا المستوى من النضج والارتقاء، يستمتع الإنسان بعلاقات صادقة ومنفتحة مع أهم

الأشخاص في محيط حياته، مما يحقق له الرضاء والإشباع. بمقدورك أيضاً أن تستخدم هذا الأسلوب مع أطفالك وغيرهم من أفراد أسرتك. إن أطفالك سوف يخبرونك بالأشياء كما هي عليه حقيقة، فإنهم لا يعرفون الأساليب الملتوية!

إن بإمكانك أن تعرف المزيد عن نفسك من أشخاص يهتمون بك بالقدر الذي يكفي لأن يقوموا بإعطائك تقييماً أميناً، ويمكنك أن تحظى بذلك فقط من خلال طرح أسئلة قليلة بسيطة كل أسبوع. وبدلاً من أن تتخذ موقفاً دفاعياً كما يفعل معظم الأشخاص، تقبل ما يعطونك من معلومات كهدية، فإن هذه المعلومات سوف تساعدك على أن تصبح صادقاً وجديراً بالثقة بشكل أكبر.

إن الرغبة في تحسين أدائك وتعاملاتك مع الآخرين تعني أن تكون على استعداد لأن تتعلم المزيد وأن تقوم بعمل المزيد وأن تقدم المزيد في هذه العلاقة أو تلك، لأنها مهمة بالنسبة لك، والذي يحدث هو أن كلاً من الطرفين في العلاقة يحصدان ثمار ذلك ويزدادان قوة في نفس الوقت. فكر في الفوائد التي سوف تعود عليك من وراء تطبيق أسلوب "ما الذي أستطيع أن أفعله حتى أصبح أفضل مما أنا عليه؟" في حياتك المهنية. إذا كنت أنت صاحب الشركة، فبإمكانك أن تسأل الأشخاص الأساسيين بها كالمديرين ورؤساء الأقسام مثلاً: "على مقياس مدرج من واحد إلى عشرة، كيف تقيمونني كرئيس للشركة؟ وما الذي أستطيع أن أفعله حتى أصبح أفضل مما أنا عليه، حتى أحظى بالرقم عشرة على هذا المقياس؟ ويستطيع المديرون فعل نفس الشيء مع الأفراد الذين يعملون في فريق المبيعات أو في فريق الإدارة. ماذا لو اتبعت نفس الأسلوب مع عملائك الأساسيين؟ إنها ستكون فرصة عظيمة لإدراك نقاط القوة ونقاط الضعف في عملك، ولمعرفة الطريقة التي تستطيع بها تحسين تلك المجالات التي لا يرقى فيها الأداء إلى المستوى المطلوب. وتذكر أن عملاءك الأساسيين ربما يضمون أيضاً الموردين أو فريق الدعم الخارجي الخاص بك.

وإذا كان هذا الأسلوب جديداً عليك، فقد تكون المحاولات القليلة الأولى مربكة أو غير مريحة، وهذا أمر طبيعي، لأن أي عادة جديدة تتطلب قدراً كبيراً من الممارسة والمثابرة إلى أن تكتسبها في آخر الأمر. كذلك فإن الاستماع إلى الحقيقة من أشخاص

تحبهم وتحترمهم هو أمر يتطلب بعض التعود. إن الحقيقة تكون مؤلمة في بعض الأحيان، وربما يجب عليك أن تبتلع كبرياءك مرات قليلة حتى تستمتع بالفوائد المستقبلية. بقيت لنا هنا ملاحظة أخرى وهي أنك إذا كنت بصدد إعطاء تقييم نقدي لأحد الأشخاص، فافعل ذلك دائماً سراً. وعلى الجانب الآخر، قم بمدح أو إطراء الآخرين علانية. إن الأشخاص يحتاجون إلى ويستمتعون بالتقدير الذي يستحقونه عن جدارة، أياً كان نوع هذا التقدير. ببساطة شديدة، انتقد سراً وامدح علانية.

تذكر انه لكي تتغير الامور

فلا بد من ان تتغير انت اولاً.

كيف تجد معلمين عظماء

إن إحاطة نفسك بمجموعة مختارة بعناية من المعلمين المخلصين يمكن أن تغير حياتك بشكل هائل. والمعلم المخلص هو شخص ذو خبرة واسعة أو مواهب خاصة، ولديه استعداد لتقديم أفكاره ونصائحه لك بانتظام. وأنت -كمتعلم، ومتلق لهذه المعلومات القيمة الرائعة- مسئول عن استغلالها بحكمة من خلال تدعيم حياتك المهنية ووضعك المالي أو تدعيم حياتك الشخصية أو الأسرية. إنها علاقة أستاذ وتلميذ، غير أنك تستفيد فيها من تعليم خاص لك وحدك. والفائدة الكبرى هي أنك بطبيعة الحال لا تدفع مقابلاً للدروس التي تتلقاها، فيا لهذه الصفقة الرائعة!

إليك طريقة ناجحة مجربة تتكون من ثلاث خطوات تساعدك على أن تستمتع بالميزات الضخمة لهذه العلاقة:

١. حدد الهدف.

حدد مجالاً معيناً من مجالات حياتك ترغب في تحسينه. قد تكون هناك العديد من المجالات التي ترغب في تحسينها، ولكن من أجل أن تبدأ، اختر واحداً فقط. إليك بعض الأفكار: تنمية عملك، المبيعات، التسويق، توظيف أشخاص متميزين، إعداد البيانات المالية، تعلم تكنولوجيا حديثة، استراتيجيات الاستثمار، جمع ثروة، التخلص من الديون، تناول الطعام وممارسة التمرينات الرياضية بشكل يحقق لك صحة مثالية، أن تكون والداً ممتازاً، أو إعداد عروض تقديمية فعالة.

٢. اختر المرشحين لدور المعلم.

فكر في شخص يمتلك خبرة واسعة أو موهبة في المجال الذي اخترته للتحسين. قد يكون هذا شخصاً تعرفه بصورة شخصية أو رائداً في المجال الذي تعمل فيه. وربما كان شخصاً اشتهر بأنه خبير متمرس موثوق به في هذا المجال، كاتب مشهور مثلاً أو متحدث أو غير ذلك. وأياً كان هذا الشخص، فعليك أن تتأكد أن لديه سجلاً ناجحاً حافلاً ومعروفاً وأنه ناجح حقاً.

٣. ضع خطتك الاستراتيجية.

إذا كنت لا تعرف بالفعل مكان معلمك المقترح، فكيف ستحدد موقع هذا الشخص الفذ، وعندما تفعل ذلك، فكيف ستحقق معه اتصالاً؟ أول شيء ينبغي أن تدركه هو أنك على الأرجح لا يفصلك عن أي شخص تريد الالتقاء به أكثر من ستة أشخاص، بما في ذلك معلمك الجديد. من المثير أن تعرف هذا، فتعامل مع الأمر كما لو كان لعبة. قد تكون هناك ستة أبواب عليك فتحها قبل أن تحصل على جميع المعلومات التي تحتاجها. من يستطيع فتح الباب الأول أمامك؟ تقدم من هناك وواصل التساؤل. سوف تندهش من مدى سرعة فتح الأبواب الأخرى أمامك بمجرد أن تبدأ.

قد تكون تنظر إلى اسم معلمك المقترح، وتراودك أفكار مثل: "إنني حتى لا أعرف هذا الشخص، وهو بالتأكيد لا يعرفني. وإذا كان يعرفني، فإنه على الأرجح

لن يمنحني أي قدر من وقته الثمين" توقف عن التفكير بهذا الشكل! والقصة التالية هي دليل كبير على أن العثور على المعلمين والاتصال بهم هو أمر في نطاق قدرتك.

يروي لنا لس:

أحد عملائنا الأساسيين هو شاب يمتلك شركة شحن صغيرة، وكان متلهفاً بشدة على أن يقوم بتوسيع هذه الشركة. وبعد أن حضر ورشة العمل التي قمنا بعقدها حول موضوع المعلمين، قام باختيار أحد الأشخاص الرئيسيين في مجال الشحن ليكون معلمه. كان هذا الشخص قد أسس شركة ضخمة على مر السنين، وكان يحظى باحترام شديد من جانب أقرانه ومنافسيه.

حدد عميلنا -نيل- موقع مقر الشركة الرئيسي في ولاية تكساس، وقام بإجراء العديد من المكالمات الهاتفية، وأخيراً نجح في الاتصال برجل الأعمال الناجح هذا (سوف نخبرك بما يجب عليك أن تقوله عندما تجري مكالمة كهذه بعد بضع دقائق، لذا، فكن صبوراً). كان نيل عصبياً إلى حد ما، ولكنه استجمع شجاعته ليطلب ما يريد. وافق رجل الأعمال الناجح على قضاء عشرين دقيقة كل شهر مع نيل على الهاتف، يقدم له فيها خبرته وأفضل أفكاره. ووفاء بكلمته، تم تنفيذ هذا الاتفاق، وفي أحد الأيام، تلقى نيل عرضاً مثيراً. لقد دعاه معلمه الجديد إلى زيارة تكساس لمدة خمسة أيام لدراسة جميع نواحي وجوانب شركته. كان بإمكانه التجول في جميع أنحاء الشركة، والتحدث إلى الموظفين وملاحظة أسباب ازدهار الشركة مباشرة من المصدر الرئيسي.

وبالطبع، لم يتردد نيل. وماذا كانت النتيجة؟ لم يتمكن نيل فقط من توسيع شركته بالكثير من الأساليب المربحة، ولكن نضجت كذلك علاقته بمعلمه وانتقلت إلى مستوى آخر. وبدلاً من علاقة معلم ومتعلم، أصبحت علاقة صداقة نامية. بالإضافة إلى ذلك، استطاع أن يطرح بعضاً من استراتيجياته الخاصة الناجحة التي لم يطبقها معلمه. ومع الوقت، تكونت علاقة بينهما على أساس مبدأ فائز-فائز حقيقي، وازدادت ثقة نيل بنفسه جنباً إلى جنب مع أرباحه.

الأمر كله بدأ بتلك المكالمة الهاتفية. لذلك، دعنا نحلل كيف يمكنك أن تستمتع بنجاح مماثل. الشيء الأكثر أهمية هو أن تكون مخلصاً. إن الإخلاص يؤدي دوراً

كبيراً في مساعدتك على الحصول على ما تريده في الحياة. إليك ما قاله نيل عندما تحدث لأول مرة مع رجل الأعمال: "مرحباً سيد جونستون، معك نيل على الهاتف. إننا لم نلتق من قبل، وأنا أعرف أن لديك الكثير من المشاغل، لذا سوف أختصر حديثي. إنني صاحب شركة شحن صغيرة. وأنت قد استطعت على مر السنين أن تقوم بعمل مذهل، إذ قمت ببناء شركتك وتنميتها لتصبح واحدة من أكبر الشركات في هذا المجال. إنني واثق من أنك قد واجهت بعض التحديات الصعبة في البداية. حسناً، إنني لا أزال في تلك المراحل المبكرة، وأحاول معرفة كل شيء عن هذا المجال. سأقدر لك حقاً سيد جونستون موافقتك على أن تكون معلمي ومرشدي. كل ما سيعنيه هذا هو أن تقضي معي على الهاتف عشر دقائق مرة واحدة كل شهر بحيث أتمكن من سؤالك بعض الأسئلة. سأقدر لك ذلك حقاً، فهل يمكنك الموافقة على ذلك؟"

عندما تسأل هذا السؤال في ختام حديثك، عادة ما ستكون الإجابة إما بنعم وإما بلا. إذا كانت الإجابة بنعم، فحاول أن تسيطر على مشاعر الإثارة وقم بطرح سؤال آخر: "ما الوقت المناسب للاتصال بك في الأسابيع القليلة القادمة؟" بعد ذلك، أكد على موعد محدد لأول اجتماع لك مع معلمك، وأتبع المكالمة على الفور بملحوظة شكر مكتوبة باليد ترسلها إليه.

وإذا كانت الإجابة بلا، فاشكر هذا الشخص بشكل مهذب على ما منحك من وقته. وبناء على درجة تأكيد الرفض، يمكنك أن تسأل إذا كان من الممكن أن تعاود الاتصال به مرة أخرى في وقت آخر لإعادة التفكير. إذا لم يكن الأمر كذلك، فانتقل إلى الخطة البديلة، واتصل بالشخص التالي في القائمة.

دعنا نراجع العناصر الأساسية في المكالمة الهاتفية. أولاً، تحدث في الموضوع مباشرة. الأشخاص المشغولون لدرجة كبيرة يقدرون هذا. لا عليك من المجاملات الاجتماعية. التزم بنص مكتوب بشكل جيد واستخدم لهجة هادئة في الحوار. فالمكالمة تستغرق دقيقة واحدة فقط. كذلك فإنه من المهم أن تسيطر على مجرى المحادثة. قل ما تريد قوله، ثم اسأل السؤال الختامي، ثم اصمت تماماً. عند هذه

النقطة، فإنك تسمح لعلمك الجديد المحتمل بأن يتحدث. إذا التزمت بهذا التتابع، فإن نسبة نجاحك ستكون مرتفعة. وإليك السبب: أولاً، عندما تطلب من أحد ما أن يكون معلمك، فإن تلك هي أقصى مجاملة تستطيع تقديمها إليه. ثانياً، فهؤلاء الأشخاص نادراً ما يطلب منهم أحد ذلك الطلب. وإذا قمت أنت بذلك بإخلاص تام، بعد أن تكون قد ذكرتهم بالتحديات السابقة التي واجهوها، فغالباً ما ستتلقى رداً إيجابياً.

وقبل أن تقوم بإجراء المكالمة الهاتفية، يكون من المفيد أن تحصل على أكبر قدر تستطيع الحصول عليه من معلومات. اطلب من الشركة -التي اخترت صاحبها ليكون معلماً لك- أن ترسل لك أي مادة ترويجية خاصة بها، على أن تتضمن هذه المادة أحدث تقرير سنوي صدر عنها.

تذكر، من الممكن أن يكون لك عدة معلمين. يمكنك اختيار أشخاص لأي جانب من جوانب حياتك ترغب في تحسينه. قد يكون هؤلاء يعيشون في مدينة أخرى أو بلد آخر، أو قد يكونون على بعد مسافة تقطعها بالسيارة في نصف ساعة فقط. لذا ابدأ واقض وقتاً ممتعاً في القيام بذلك. إن تلك العلاقات الفريدة يمكن أن تسارع عملية تقدمك بشكل هائل. إن مبدأ المحاولة والخطأ هو إحدى طرق اكتساب الخبرة، ولكن محاولة معرفة كل شيء بنفسك هي مهمة شاقة في حين أن اتباع وتقليد معادلات نجاح أشخاص آخرين وتطبيق أفكارهم هي طريقة أكثر ذكاءً بكثير. عادة ما يكون من تعرفهم هم من يفتحون لك أبواب فرص أكبر وأفضل. تعامل مع الأمر كلعبة "توصيل النقاط". إن الأشخاص الناجحين على اتصال جيد مع بعضهم البعض. اتبع تحركاتهم، ولكي نساعدك بشكل أكبر، ستجد في نهاية هذا الفصل خطة عمل متدرجة لتكوين وتوطيد العلاقات مع المعلمين.

والعلاقات مع المعلمين هي علاقات ثنائية، تشبه علاقة الدرس الخصوصي بالطالب. وهناك طريقة فريدة أخرى للتعجيل بنمو وازدهار عملك، وهي أن تؤسس علاقة مع مجموعة من الأشخاص تقومون فيها بتبادل الآراء والأفكار. ومثل العلاقة

مع المعلم، فإن تلك العلاقة سوف تضيف لحياتك بعداً جديداً تماماً سيكون مصدراً فعالاً للقوة والمساندة.

مجموعات تبادل الأفكار والآراء

مجموعة تبادل الأفكار والآراء -كما يوحي الاسم- تتطلب التقاء العقول. وتعود أصول هذه الفكرة إلى الماضي البعيد، إذ كان فلاسفة اليونان القدماء، مثل سقراط، يستمتعون بمناقشات حيوية لطرح وتبادل أفكارهم وآرائهم. ومفهومنا عن مجموعة تبادل الأفكار والآراء هو أنها تتكون في المعتاد من خمسة أو ستة أشخاص يرغبون في تكوين علاقات ممتازة طويلة الأجل. والغرض الأساسي من المجموعة هو تقديم أفرادها الدعم لبعضهم البعض عاطفياً وشخصياً ومهنياً كما إنها تقدم أيضاً منتدى متميزاً لطرح وتبادل الأفكار والمعلومات، وكذلك مناقشة الموضوعات الهامة والتحديات اليومية. إذا اخترت الأشخاص المناسبين، فإن نظام الدعم الرائع هذا يمكن الاستمتاع به لسنوات عديدة.

هناك أربع خطوات عمل أساسية ستساعدك على تحويل هذا المفهوم إلى حقيقة واقعة.

١. اختر الأشخاص المناسبين

من أجل تحقيق أفضل تفاعل، عليك أن تقصر مجموعتك على ستة أشخاص، أنت وخمسة غيرك. ليس عليك أن تختارهم جميعاً في نفس الوقت ولكن يمكنك أن تبدأ بواحد أو اثنين ومن ثم تقوم تدريجياً بتكوين المجموعة إلى أن تكتمل تماماً. تذكر أن أول فرد في الفريق قد يكون الأصعب في الحصول عليه، ولكن لا تجعل ذلك يوقفك. من يجب أن تختار؟ هذا هو السؤال المهم. إليك بعض الخطوط الإرشادية لمساعدتك. اختر أشخاصاً يحتمل أن يوجدوا تعاوناً، أشخاصاً طموحين، متفتحي العقول، موجهين نحو تحقيق الأهداف ولديهم منظور إيجابي ويجلبون طاقة إيجابية قوية

لكل مناقشة. إنك لا يلزمك مجموعة من المنتحبين الذين يبحثون عن فرصة للتخلص من أفكارهم السلبية.

من المفيد كذلك أن تضم هذه المجموعة أشخاصاً لديهم خبرة حقيقية وناجحين في العمل، أو أشخاصاً استطاعوا التغلب على مواقف شخصية مثيرة للتحدي. وأثناء عملية الاختيار، عليك أن تقرر ما إذا كان من المهم أن تشتمل المجموعة على أشخاص يعملون في مجالات مختلفة أم لا. على سبيل المثال، قد لا يفيدك وجود خمسة أشخاص يعملون في مجال المبيعات في المجموعة. إن مزيجاً من الخبرات والتجارب والمعارف المختلفة سوف يضيف عمقاً وتنوعاً لاجتماعاتك.

حدد ما إذا كنت تريد مجموعة مختلطة، أو مجموعة من الرجال فقط أو من السيدات فقط، كذلك عليك أن تحدد الفئة العمرية التي تفضلها. إن مجموعة ذات نطاق عمري واسع تضم رجالاً وسيدات من الممكن أن تضيف وجهة نظر مختلفة وتنوعاً في الآراء. إذا كنت تفضل أن تجعل مجموعتك محدودة، فاختر أشخاصاً من نفس الجنس قريبين من سنك. إن الأمر يعود إليك تماماً. ولكن، فكر بجدية في عملية الاختيار، فهي ذات أهمية حيوية لنجاح مجموعتك.

٢. الجميع يجب أن يلتزموا.

يتم تكوين مجموعة تبادل الأفكار والآراء كنظام مساندة طويل الأجل. إنها ليست مكونة من أجل أشخاص عابرين. إنك تعرف هذا النمط من الأشخاص. إنهم يظهرون عندما يشعرون بالرغبة في ذلك أو عندما لا تكون هناك ارتباطات في جدول أعمالهم لهذا اليوم. اشرح هذا بوضوح لكل مرشح. إنك بحاجة أيضاً إلى اتفاق منذ البداية على سياسة إنهاء العلاقة. إذا كان أحد الأشخاص لا ينسجم مع المجموعة –لأي سبب كان– فمن المهم أن تكون لديك خطة للتعامل مع هذا الأمر. إنك لا تريد أن ينتهي بك الأمر إلى متلازمة "التفاحة الفاسدة في الصندوق"، حيث يسيطر شخص واحد أو يهيمن شخص سلبي على المجموعة ككل. وسيكون تصويت ديمقراطي خلال تسعين يوماً من الاجتماع الافتتاحي طريقة سهلة لتجنب أي تمزق مبكر في المجموعة. يمكنك أيضاً تطبيق خطة العمل هذه في أي اجتماع مستقبلي يعقب ذلك.

ومستوى الالتزام هو الذي سوف يحدد ما ستصبح عليه مجموعتك من نجاح. وهذا الالتزام يقتضي حضوراً منتظماً واستعداداً للمشاركة في كل اجتماع، واتفاقاً على سرية أي شيء يتم طرحه داخل المجموعة. ومسألة السرية هذه في غاية الأهمية. ومن واقع خبرتنا، فإن الأمر يتطلب عدة شهور قبل أن يستطيع هؤلاء الأشخاص المصارحة والمكاشفة في مشهد كهذا، خاصة إذا كانوا رجالاً، فهناك كل هذه الأمور الخاصة التي يجب التغلب عليها والمتعلقة بالمظاهر. النساء عموماً يكن أكثر انفتاحاً بكثير لطرح أفكارهن ومشاعرهن الحقيقية.

إن الفوائد الحقيقية توجد فقط عندما يكون هناك داخل المجموعة بأكملها مستوى مرتفع من الثقة. ويجب أن يكون المحيط الذي توجده لهذه المجموعة محيطا آمناً يمكن فيه مناقشة أي شيء دون قلق من أي عمل أحمق.

٣. حدد متى وأين وكم مرة تريد أن تعقد اجتماعاً مع المجموعة، وكم من الوقت تريد أن يستمر الاجتماع

ساعتان أو ثلاث ساعات كل شهر هي فترة مناسبة، أو يمكنك أن تجتمع معهم عدد مرات أكثر إذا أردت ذلك. بعض الأشخاص يفضلون الاجتماع في موقع هادئ مختار بعناية لتناول طعام الإفطار في الصباح الباكر. آخرون يفضلون الاجتماع في المساء بعد انتهاء العمل. مرة أخرى، الأمر يرجع إليك. إليك بعض النقاط الأساسية: اختر موقعاً لا تتم فيه مقاطعتك بالهاتف أو بالفاكس أو بأشخاص آخرين. اجعل إغلاق الهواتف الخلوية عند الاجتماع قاعدة. لا تتعامل مع مجموعة تبادل الأفكار والآراء كأنك في اجتماع معتاد في العمل. إن هذا وقت خاص تقضيه مع أشخاص متميزين، لذا، انتهز الفرصة للتركيز على القضايا المطروحة.

٤. ما الذي سوف تتحدثون عنه؟

هذا سؤال جيد! إنك لا تريد قضاء ساعتين أو أكثر في حديث تافه عن الأخبار المحلية وحالة الطقس، إن الأشخاص الناجحين الذين يتمتعون بطاقة عالية لن يهدروا وقتهم بهذه الطريقة. إليك بعض الاقتراحات: قم أنت وباقي أفراد المجموعة

بانتخاب رئيس لها بحيث يكون دوره الأساسي هو الحفاظ على تدفق الحوار، ومنح كل عضو وقتاً مساوياً للآخرين. ابدأ كل اجتماع بملحوظة مختصرة من كل فرد من المجموعة عن أفضل شيء حدث منذ الاجتماع الأخير. إن هذا سوف يجعل بداية الاجتماع بداية إيجابية. بعد ذلك، قم بطرح سؤالين: "ما الذي يحدث في حياتك العملية (أو وظيفتك)؟" و"ما الذي يحدث في حياتك الشخصية؟" اجعل كل شخص يجيب على حدة، فهذه العملية وحدها يمكن أن تستغرق الاجتماع بأكمله، ولا بأس في ذلك؛ فهي تمنحكم فرصة لمعرفة المزيد عن بعضكم البعض. هناك سؤال جيد آخر هو "ما أعظم التحديات التي تواجهها في الوقت الحالي؟" أيضاً، عليكم بمناقشة الأهداف الخاصة بكل منكم، وقدموا لها المساندة والدعم. قم بتحفيز الجميع إلى تحقيق ما يريدون وشجعهم على التفكير في أهداف كبيرة وقدمهم إلى أشخاص يمكنهم أن يعجلوا بتقدمهم.

وأحياناً قد ترغب في وضع موضوع معين في جدول الأعمال. فكرة جيدة أيضاً أن تخصص وقتاً لشخص لديه حاجة ملحة، أزمة مالية مثلاً، أو مشكلة صحية يجب مناقشتها. تلك المواقف هي ما يربط بحق بين أفراد المجموعة. انتهز الفرصة للمساعدة بأي وسيلة تستطيع من أجل حل المسألة. وإذا ظهر موقف ملح، يمكنك دائماً أن تدعو إلى اجتماع طارئ لمعالجته بسرعة.

يروي لنا لس:

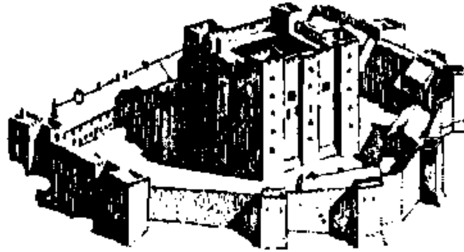
> تتكون مجموعة تبادل الأفكار والآراء الخاصة بنا من خمسة أشخاص، يمتلك كل منهم مشروعه الخاص، ويمثلون خمسة مجالات عمل مختلفة. وحتى وقتنا هذا، فإن المجموعة تجتمع منذ أربعة عشر عاماً. ونحن لا نتقابل كثيراً خارج الاجتماعات الشهرية. وخلال ارتباطنا واجه كل منا مجموعة متنوعة من الصعوبات وحقق إنجازات رائعة. وتغطي الموضوعات التي نناقشها نطاقاً واسعاً من الأشياء بما في ذلك التحديات وفرص العمل الراهنة؛ وكيفية إعداد عروض تقديمية ذات تأثير كبير؛ وأين يمكن إيجاد رأس مال مشترك؛ وكيفية الاستغناء عن موظف أساسي. كذلك فإننا قد واجهنا صعوبات عائلية ومشكلات مع أولادنا المراهقين، ومشكلات صحية وأزمات مالية وتغييرات كبيرة على المستوى المهني. كانت العديد من اجتماعاتنا

عاطفية، انهمرت فيها الدموع أمام الجميع. إننا نستمتع الآن بترابط رائع وبثراء المعرفة، فإذا ما احتاج أحدنا إلى مساعدة، فسيجد أربعة أشخاص جاهزين ومستعدين لتقديم المساعدة الفورية. وذلك موقف فعال للغاية لنا جميعاً. لقد كان الأمر بالتأكيد يستحق كل ما بذل في سبيله من وقت وجهد.

تحصين نفسك

الآن نود أن نعرض عليك وحدة بناء هامة أخرى تتعلق باكتساب عادة تكوين علاقات ممتازة، وهي يطلق عليها اسم بناء قلعتك الخاصة. إن المعلمين ومجموعات تبادل الأفكار والآراء يمثلون أساساً رائعاً لهذه القلعة. والقلعة يمكن تعريفها على أنها بناء منيع أو ملجأ أو ملاذ. وأنت عندما تكون داخل القلعة تكون في حمى من عواصف العمل والحياة. إليك كيفية بناء قلعة لنفسك.

يشبه بناء القلعة الإعداد لبطولة في كرة القدم أو تشكيل فريق للهوكي، فكل لا عب له دور محدد، ويكون الفريق ككل في قوة أضعف أفراده، ومدرب الفريق هو من يقوم بتشكيله. إنه في مركز العمل. إن المزيج المكون من أفراد فريق موهوبين متميزين ومدرب قادر على وضع وتنفيذ خطة لعب ناجحة، يقدم فائزين منتصرين.



القلعة

نظام الدعم

الكامل

والفريد

استخدم الفئات التالية لإرشادك في بناء قلعتك. هذه الفئات لم يتم ترتيبها وفق أي ترتيب معين فيما يتعلق بالأهمية.

١. وحدة العائلة.

٢. معلمون ومدربون محددون.

٣. فريق الصحة واللياقة البدنية.

٤. فريق الدعم في العمل (في الداخل).
(مثل: الطاقم الإداري، فريق المبيعات والإدارة)

٥. فريق الدعم في العمل (في الخارج).
(مثل: مدير بنك، محام، موردون)

٦. عملاء أساسيون.

٧. مجموعة خاصة لتبادل الأفكار والآراء.

٨. مكتبة للتطوير الشخصي.

٩. مرشد روحي.

١٠. علاقات استراتيجية أخرى.
(مثل شبكات العمل، مصادر الأخبار المطلعة)

١١. الملاذ.
(المأوى الشخصي الخاص بك أو المكان المنعزل).



اعتبر نفسك المدرب. هناك سؤالان أساسيان تحتاج إلى طرحهما عند هذه النقطة من حياتك، وهما: "من الذي ينتمي إلى فريقي؟" و"هل يزودون بالمستوى الذي أريده لتحقيق أهدافي وأحلامي؟" احرص على أن تقوم بخطوات العمل، فهي سوف

تساعدك على اكتشاف من يستحق أن يبقى في فريقك ومن يجب عليك أن تستبدله. هذا كله ما هو إلا وضع معايير مرتفعة للغاية حتى يمكنك الاستمتاع بأسلوب حياة يمنحك حرية كاملة، ورخاءً مستمراً، وشعوراً فريداً بالجدارة والاستحقاق. وعندما تحتاج إلى مساعدة، سوف يكون لديك أفضل الأشخاص لمساعدتك. هذه عملية مستمرة، وليست تعديلاً عاجلاً.

وإليك كيف تعمل: قم بإلقاء نظرة عن قرب على علاقاتك الهامة؛ الأشخاص الذين يدعمونك ويساعدونك عبر سنوات. قسم هؤلاء الأشخاص إلى فئتين أساسيتين: فئة العمل/المهنة، وفئة شخصية. قم بإعداد قائمة تشتمل على أسماء هؤلاء الأشخاص المهمين. وفي قائمة العمل سوف تشتمل الأمثلة على مدير البنك الذي تتعامل معه والمحامي والمحاسب وكاتب الحسابات ومتخصص الضرائب والموردين والمستشار المالي وطاقم الإدارة وفريق المبيعات والمساعد الشخصي والسكرتير وموظف الاستقبال. وفي الفئة الشخصية سيكون النطاق أوسع بكثير: الطبيب والمعالج اليدوي والمتخصص الطبي وأخصائي التدليك/المعالج الجسدي، ومدرب اللياقة البدنية الخاص، وأخصائي التغذية وطبيب الأسنان وطبيب الأمراض الجلدية والمستشار المالي والحلاق وصاحب مركز التنظيف الجاف والسمكري والكهربائي ووكيل السفر والسمسار العقاري ووكيل شركة التأمين وصاحب مركز تأجير السيارات والخياط والبستاني والشخص الذي يساعدك في المهام المنزلية وجليسة الأطفال وأي شخص آخر قد تحتاج إلى خبرته.

من الواضح أنك لا تتعامل مع كل هؤلاء الأشخاص كل أسبوع. والسؤال هو: عندما تلتمس مساعدة هؤلاء الأشخاص، فهل يقومون دائماً بأداء عمل ممتاز لأجلك؟ أحياناً لا يقوم الشخص الذي اخترته بعمل جيد للغاية. ومن أجل تجنب هذا الأمر، خصص بعض الوقت لمراجعة تاريخ أداء هذا الشخص. إن الأشخاص المتميزين يقومون بعمل ممتاز، وهم يقومون بهذا العمل في الوقت المحدد وباستمرار. إنهم يجعلونك تشعر بالارتياح في نفس الوقت، ويطلبون أجراً عادلاً مناسباً. هؤلاء هم الأشخاص الذين يمكنك دائماً الاعتماد عليهم لإنجاز العمل على أكمل وجه.

كم عدد من لا يستحقون أن يكونوا في فريقك لأن أداءهم ليس جيداً بما يكفي؟ كن أميناً تماماً. كم عدد الثغرات في فريقك؟ من السهل تحديد هذا. تلك هي الأوقات التي تندفع فيها إلى دليل أرقام هواتف وعناوين الشركات على أمل العثور على أحدهم في اللحظة الأخيرة. وغالباً ما لا يقوم الشخص الذي اخترته بأداء عمل جيد لأنك لم تمنح نفسك الوقت الكافي لمراجعة خلفيته.

من الآن فصاعداً، لا تتخذ القرارات "بصورة متسرعة"، ولا تتسامح مع العمل غير المتقن أو التأخير أو الأسعار الباهظة أو أي نوع من التشاحن الذي يضيف إلى حياتك المزيد من الضغوط. إنك لست بحاجة إلى ذلك. اطلب من أصدقائك ترشيحاتهم وتوصياتهم. قم بواجبك وقم بالبحث اللازم. كن صبوراً، وأحط نفسك تدريجياً بفريق من الطراز الأول من الأشخاص الذين سيجعلون حياتك بهيجة وسعيدة وغنية إلى أبعد حد. ابدأ على الفور وسوف تندهش من تأثير هذا الأمر على علاقاتك.

خاتمة

آلان هوبسون وجامي كلارك هما اثنان من شباب رجال الأعمال، يميلان إلى المغامرة بشكل مثير، حتى أنهما يطلقان على نفسيهما لقب "مغامرا الأعمال" لوصف حبهما الشديد للمزج بين المغامرة والعمل. كان أحد أهدافهما المشتركة هو تسلق جبل افرست، أعلى جبال العالم. وفي عام ١٩٩١، فشلت أولى محاولات فريقهما لبلوغ القمة. وفي عام ١٩٩٤، أعادا المحاولة، وكان الفريق المصاحب لهما أصغر في هذه المرة. وقد وصل أحد أفراد الفريق وهو جون ميكساك إلى ارتفاع ٢٨،٥٠٠ قدم ولكنه لم يستطع المواصلة لأنه أصيب بحالة استسقاء رئوي حاد قبل بلوغ القمة بـ ٦٤١ قدم فقط، واضطر إلى العودة. كان الأمر يتطلب عملية إنقاذ تنطوي على خطورة بالغة لإنزاله من فوق الجبل بأمان لأنه كان قد فقد القوة التي تمكنه من النزول بنفسه. تطلب هذا جهد فريق كامل أسهم فيه الجميع بمهاراتهم الخاصة، كما تطوع متسلقون آخرون من فرق أخرى للمساعدة.

وأخيراً، وفي عام ١٩٩٧، وبعد أن تعلما من تجربتيهما السابقتين، نجح آلان وجامي في تسلق جبل افرست للمرة الثالثة، ووصلا معاً إلى القمة، وهو إنجاز هائل حقاً. وقد قالا: كانت العلاقات هي ما جعلت تجاربنا في تسلق جبل افرست تصل إلى ما هي عليه. حتى وإن لم تصل إلى القمة، فما زالت لديك الأوقات السعيدة وما زالت لديك المشاعر الرائعة، رغم الشدائد. لقد خرجت من التجربة على قيد الحياة، تتطلع إلى إنجاز المزيد مع هؤلاء الأشخاص. إننا نتقاسم الحياة سوياً في هذه الحملات، ويعرف كل منا جيداً كل شيء عن الآخر".

وأحد الأسباب التي ساعدت آلان وجامي أخيراً على تحقيق النصر هو أنهما قد أحاطا نفسيهما بفرق ممتازة من الأشخاص. اشتملت هذه الفرق على فريق تنظيم رحلات محترف، وفريق لجمع التبرعات، وفريق دعم، وفريق لتصحيح المسار، وفريق للتسلق. وبدون هذه "القلعة" الفريدة، ما كانت هذه الحملة لتحقق النجاح.

ولكن مع دعم تلك الفرق لهما، استطاعا التركيز تماماً على إعداد نفسيهما بدنياً وذهنياً لتسلق الجبل.

اتخذ قراراً اليوم ببناء قلعة من حولك. فقط عليك أن تختار أفضل الأشخاص. هناك الكثيرون لتختار من بينهم. وتذكر، إن الهدف من الحياة كلها هو تكوين علاقات ممتازة والاستمتاع بها. إنك تستحق نصيبك العادل! إن الأمر يتطلب ثقة لكي تعبر عن نفسك بحسم وتبحث عن أشخاص ممتازين. سوف تعرف كل شيء عن هذه العادة الهامة في الفصل القادم.

إن الرخاء في الحياة يتحقق بشكل أكبر عن طريق من تعرفهم لا عن طريق ما تعرفه.



خطوات العمل

الحلزون المزدوج

تشييد قلعتك

تكوين علاقات مع حلفاء مخلصين

تأكد من أنك سوف تكمل هذه التمرينات، لأنك إذا قمت بتجاوزها، فأنت على الأرجح لست جاداً بشأن عملية تكوين علاقات ممتازة. لا تقلل من قيمة نفسك أو تنظر إليها نظرة دونية. ابذل جهداً الآن حتى تعرف المزيد عن نفسك وعما تمتلكه من تأثير في الآخرين.

١. الحلزون المزدوج

علاقات فاشلة – عد بذاكرتك إلى الوراء وقم بإلقاء نظرة على إحدى العلاقات التي كنت أنت طرفاً فيها ولم يكتب لها النجاح. بداية من الرقم (١)، قم بتجديد كل الخطوات التي أدت في نهاية الأمر إلى انهيار هذه العلاقة. كن دقيقاً ومحدداً.



١. ______________________

٢. ______________________

٣. ______________________

٤. ______________________

٥. ______________________

استخدم ورقة منفصلة إذا استطعت تحديد أكثر من خمس خطوات.

علاقات ممتازة — عد بذاكرتك إلى الوراء وقم بإلقاء نظرة على إحدى علاقاتك الرائعة. بداية من الرقم (١)، قم بتحديد كل الخطوات التي أدت إلى تقوية وإثراء هذه العلاقة الممتازة.



٥. ______________________

٤. ______________________

٣. ______________________

٢. ______________________

١. ______________________

استخدم ورقة منفصلة إذا استطعت تحديد أكثر من خمس خطوات.

٢. تحديد العملاء الأساسيين

قم بكتابة أسماء أهم عشرة أشخاص تربطك بهم علاقات عمل. وهؤلاء هم الأشخاص الذين تحقق عن طريقهم معظم مبيعاتك ودخلك. وهم يحبون ما تقدمه من خدمات. وهم يعملون معك بصورة متكررة ويسعدون بمساعدتك. (ملحوظة: إذا كنت تعمل مديراً أو مشرفاً، فسوف يشكل أفراد الفريق الذين تعني بهم جزءاً من قائمة عملائك الأساسيين) من فضلك، امنح نفسك الوقت الكافي للتفكير في هذا الأمر، فهؤلاء الأشخاص هم وحدات البناء التي تشيد بها مستقبلك الأفضل ومن ثم عليك أن تعاملهم معاملة حسنة! إن أكثر الأشخاص أهمية بالنسبة لك هم عملاؤك الأساسيون. إن كلمة أساسي تعني في مركز أو في قلب أو جوهر أي شيء قيم.

والآن سجّل مقدار ما تقضيه من وقت مع كل من هؤلاء الأشخاص في شهر عادي. ما الذي يخبرك به هذا؟ ما التعديلات التي أنت بحاجة إلى إجرائها؟

١. ----------------	٦. ----------------
٢. ----------------	٧. ----------------
٣. ----------------	٨. ----------------
٤. ----------------	٩. ----------------
٥. ----------------	١٠. ----------------

تشييد قلعتك – تحليل لنقاط القوة والضعف

هذا مثال على الكيفية التي تحدد بها وتقيم فريق الدعم في العمل خاصتك (في الداخل – في الخارج) كما أنه يوضح ما الذي سيكون مطلوباً للارتقاء بهذا الفريق إلى المستوى الأعلى. استخدم هذا النموذج لتصنع على أساسه النماذج المتعلقة بمجالات أخرى من قلعتك.

	فريق الدعم في العمل	الأسماء	الدرجة	التغيرات المطلوبة	خطوات العمل	الاستثمارات المطلوبة
أ	وظائف إدارية (لاستقبال والسكرتارية)					
ب	التسويق والترويج					
ج	المبيعات					
د	الإدارة					
هـ	الموردون					
و	المالية (مديرو بنوك، مستثمرون، حاملو أسهم)					
ز	المحاسبون					

فريق الدعم في العمل		الأسماء	الدرجة*	التغيرات المطلوبة	خطوات العمل	الاستثمارات المطلوبة
ح	كاتب الحسابات					
ط	أخصائي الضرائب					
ي	استشارات قانونية (محام، مفاوض)					
ك	شغل الوظائف (التوظيف، التدريب، التنسيق)					
ل	مساعد شخصي/مدير مشروعات					
أخرى	مثلاً، مستشارون، معلمون، مدربون					
أخرى	المحاسبون					

"درجة: يتم تقييمها وفقاً لما يلي: الملاءمة للوظيفة، مستوى المهارات، القدرة على التكيف مع أعضاء الفريق الآخرين، الأداء الكلي.

ضع في اعتبارك كذلك مدى ثقتك في هؤلاء الأشخاص ومدى حبك واحترامك لهم. كن أميناً!

م=ممتاز ج=جيد ف=فوق المتوسط ض=ضعيف غ/م=غير مناسب ش=وظيفة شاغرة

قم بوضع وتنفيذ خطة محددة لتحديث وتطوير فريق دعمك باستمرار. قم بشغل أي وظائف شاغرة.

تكوين علاقات مع معلمين مخلصين

ما هي مجالات الخبرة المحددة التي ترغب في تحسينها؟

١. ضع علامة أمام أهم المجالات:

- ☐ توسيع عملي
- ☐ المبيعات والتسويق
- ☐ الصحة واللياقة البدنية
- ☐ توظيف أشخاص ممتازين
- ☐ أسلوب حياة متوازن
- ☐ استراتيجيات مالية
- ☐ مهارات التواصل مع الآخرين
- ☐ تكوين علاقات استراتيجية
- ☐ التخلص من الديون
- ☐ تعلم تكنولوجيا جديدة
- ☐ أصبح أباً (أو أماً) جيداً
- ☐ مجالات أخرى ________
- ☐ مجالات أخرى ________

٢. اسرد أهم ثلاثة مجالات من مجالات الخبرة التي ترغب في تحسينها، واذكر اسم اثنين من المعلمين المحتملين لكل مجال.

١. -------------------------------- ____________________________

____

٢. -------------------------------- ____________________________

____

٣. -------------------------------- ____________________________

____

٣. من القائمة السابقة مباشرة، اختر أهم مجال ترغب في العمل عليه على الفور، ومعلمك المفضل لهذا المجال.

____

٤. خذ ورقة بيضاء واكتب فيها -مستعيناً بالمثال الوارد في صفحة ١٦٧- النص الخاص بك لأول اتصال تجريه. تدرب على الهاتف مع صديق لك، وكرر التجربة حتى تستطيع أداءها بنجاح.

والآن حدد وقتاً وتاريخاً وقم بإجراء المكالمة الهاتفية.

إذا لم تتمكن من الحديث إلى الشخص الذي اخترته على الفور، فداوم على الاتصال به حتى تستطيع التحدث معه. إن المثابرة في هذا الصدد تؤتي ثمارها. وتذكر أن علاقة ممتازة واحدة فقط مع معلم مخلص يمكن أن تساعدك على أن تثب إلى مستوى جديد تماماً من الثقة والإدراك.

العيش من أجل تحقيق غاية محددة

اتخاذ إجراء حاسم

الإصرار والمثابرة

اسأل عما تريده

عامل الثقة

تكوين علاقات ممتازة

تحقيق أفضل توازن

هل ترى الصورة الكاملة للأمور؟

ليست مسألة براعة، ولكنها مسألة تركيز

عاداتك تحدد ملامح مستقبلك

لقد نجحت؛ الآن استمر في التقدم!

استراتيجية التركيز رقم ٦

عامل الثقة

"تخبرك الخبرة بما يجب أن تفعله، أما الثقة بالنفس فهي التي
تمكنك من فعله"

—ستان سميث

في عام ١٩٩١، احتفل نيلسون مانديلا ـ الرئيس السابق لجنوب أفريقيا ـ بعيد ميلاده الثمانين.

قضى مانديلا ما يقرب من ستة وعشرين عاماً من هذه الأعوام الثمانين خلف القضبان في زنزانة أحد السجون بسبب آرائه الثورية الصريحة المناهضة لسياسة التمييز العنصري آنذاك. وإنه لمن المؤكد أن ثقته بنفسه قد وضعت في محك غاية في الصعوبة خلال هذا الوقت الطويل الذي قضاه مسلوب الحرية، كما أنه لتكريم كبير لثقته التامة وإيمانه الراسخ أن ينتصر في النهاية ويواصل مسيرته إلى أن يتم انتخابه لتولي أعلى منصب في بلاده.

إن الثقة بالنفس عادة يمكن تنميتها وتقويتها كل يوم. وأثناء هذه العملية سوف تبرز أمامك تحديات تتمثل في الخوف والقلق والشك، وهي العناصر التي تجعل حياتنا متقلبة بين مد وجزر. إنه كفاح مستمر، أشبه بساحة قتال ذهنية يتحتم عليك أن تنتصر فيها إذا أردت أن تحيا حياة حافلة بالإنجازات ومفعمة بالنجاح. ولكي تبدأ هذا النزال، اقرأ بدقة وعناية الكلمات التي وردت في الخطاب الذي ألقاه نيلسون مانديلا في يوم توليه. إن هذا رجل قبل التحدي وحقق الفوز. اقرأ جيداً

وحاول أن تستوعب كل جملة بتمهل وأناة، ثم استخدمها جميعاً بعد ذلك كأساس لمستوى إنجازك المقبل.

إن خوفنا الأعمق ليس من أننا غير أكفاء.

ولكن من أننا أقوياء إلى أبعد الحدود. إن ما نخشاه هو ما بداخلنا من نور لا ما بداخلنا من ظلمة.

كلنا يسأل نفسه: "مَنْ أنا حتى أصلح لأكون متميز أو لامعاً وموهوباً وفذاً؟"

والأجدر أن نسأل أنفسنا: "ما الذي لا نصلح لأن نكونه؟، نحن نصلح لكل شيء".

إنك خليفة الله في الأرض.

وتقليلك من شأن نفسك لا يخدم العالم.

فنحن ولدنا لكي نظهر عظمة الله الكامنة في داخلنا.

ليست بداخل بعضنا فقط ولكن بداخلنا جميعاً.

وعندما نسمح لما بداخلنا من نور بأن يشرق، فنحن دون أن ندرك نسمح للآخرين بالقيام بنفس الشيء.

وعندما نتحرر من مخاوفنا، فإن وجودنا يحرر الآخرين تلقائياً.

المصدر: كتاب A Return to Love للمؤلفة: ماريان ويليامسن
(مأخوذة من خطاب نيلسون مانديلا في يوم توليه الرئاسة، ١٩٩٤)

ويحتوي هذا الفصل على عدد كبير من الاستراتيجيات العملية سوف تعمل على تفعيل ثقتك بنفسك والارتقاء بها إلى مستوى عال لم تبلغه من قبل. ومن المهم أن تقوم باستخدام هذه الاستراتيجيات على أساس يومي. إن عليك أن تدرك أن الثقة بالنفس هي العامل الأكثر أهمية الذي تحتاجه من أجل حماية نفسك من مقاليع السلبية وسهامها، وأنه في غياب الثقة في النفس يصبح الجو ملائماً لكي يسيطر الخوف

والقلق على مجريات الأمور في حياتك بأكملها، فيغدو تقدمك مكبوحاً مقيداً وتنطفئ جذوة حماستك تدريجياً.

من أجل ذلك، دعنا نعالج هذه العادة الأساسية باهتمام وحيوية وبالتزام يهدف إلى قمع القوى السلبية نهائياً وعلى نحو حاسم. وبداية فأنت بحاجة إلى أن تقوم بإنهاء أي أعمال معلقة من شأنها أن تعرقل مسيرتك أو تعوق تقدمك؛ واجعل القيام بهذا الأمر نقطة بدايتك.

الانتهاء من الأعمال المعلقة

الأعمال المعلقة مصطلح يصف كل ما بحياتك من مشكلات لم تتعامل معها بعد، فقد تكون في كفاح مستمر مع مشكلات قانونية أو مالية أو تنظيمية أو صحية أو مهنية أو مشكلات تتعلق بعلاقاتك بالآخرين، وهذا على سبيل المثال لا الحصر. إنك إذا سمحت لهذه المشكلات بأن تستفحل، فبإمكانها حينئذ أن تحيط بك من كل جانب وتطبق عليك فلا تستطيع الفكاك منها. إن الخوف هو السبب الذي يجعل الكثيرين يحجمون عن التعامل مع هذه الأعمال المعلقة. فالخوف يولد الشك الذي يؤدي بدوره إلى فقدان الثقة بالنفس. إنها حلقة مفرغة، وإذا تركت هكذا دون العمل على كسرها، يبدأ السقوط التدريجي الذي سرعان ما يكتسب القوة الدافعة. وفجأة تصبح الحياة خارجة عن نطاق سيطرتك. إن هذه الأعمال الكثيرة المعلقة تشبه حملاً ثقيلاً يطوق رقبتك بمقدوره أن يوقفك تماماً.

والنتيجة هي استنزاف هائل لطاقتك. إن بعض الأشخاص قد تراكم عليهم الكثير والكثير من الأعمال المعلقة عبر سنين طويلة حتى أصبح الأمر يبدو وكأنهم يسيرون جارّين وراءهم فيلاً ضخماً. هناك ثلاث طرق للتعامل مع هذا الموقف:

١. يمكنك أن تدفن رأسك في الرمال.

يتظاهر البعض أنه لا وجود لذلك الواقع السيئ رغم أنه قائم بالفعل. على سبيل المثال، نجد رجلاً يستبد به القلق ويئن تحت وطأة الديون ولكنه رغم ذلك يرفض أن

يلقي نظرة على الأرقام الحقيقية التي توضح حجم ديونه على أمل أن هذه الديون سوف تختفي من تلقاء نفسها بطريقة أو بأخرى. وبدلاً من أن يغير عاداته السيئة، كأن تكون نفقاته أعلى من دخله، يجد العيش في عالم من الأوهام أسهل من ذلك. إن إنكار المشكلة ورفض مواجهتها تنتج عنهما عواقب وخيمة من النوع الذي لن يروقك.

٢. يمكنك أن تظل متأرجحاً بين المواجهة والإحجام.

وساعتها تتوقف حياتك إلى حد ما وتصبح محاولة دائمة للنجاة. والنتيجة أنك لن تتراجع أو ترتد إلى الوراء ولكنك في نفس الوقت لن تحرز أي تقدم. إنه موقف محبط، وبالطبع فإن الأعمال المعلقة ستكون لا تزال هناك بانتظارك لتتعامل معها لاحقاً. إن معالجة الأمور على نحو غير حاسم سوف يبقيك عالقاً في منتصف الطريق بين المواجهة و الإحجام.

٣. يمكنك أن تواجه المسألة بشكل مباشر.

على الرغم من أن هذه الطريقة تبدو خطة العمل الواضحة، فإن الكثيرين يختارون الخيارين السابقين. والسبب في ذلك هو أننا في العادة لا نحب المواجهة، فهي أمر غير مريح كما أنه يشتمل على قدر ما من المخاطرة. وفي بعض الأحيان، تكون المواجهة أمراً مؤلماً وربما لا تحقق من ورائها ما كنت تصبو إليه من نجاح. إليك عبارة سوف تساعدك في هذا الصدد: اقتحم الخوف الذي بداخلك.

إن الخوف في معظم الأوقات لا وجود له إلا في أذهاننا. إننا غالباً ما نعطي للمسائل البسيطة حجماً أكبر من حجمها بكثير ونرسم في مخيلتنا صوراً ذهنية تبدو سخيفة للغاية عند مقارنتها بالحقائق، وهذا كله يرجع إلى أن قدرتنا على التخيل خصبة وفعالة. وقد حدثنا أحد أصدقائنا من ولاية أريزونا، وهو جورج أدَير، عن أحد رجال الإطفاء الذي كان قد حضر واحدة من ورش العمل التي يعقدها صديقنا ذلك وكانت تدور حول موضوع معرفة الذات. قال جورج: "يتعامل رجال الإطفاء مع الخوف في كل مرة يتأهبون فيها لدخول مبنى تشتعل فيه النيران لإطفائه. إنهم يشعرون بالخوف فقط قبل شروعهم في العمل، فتنتابهم الشكوك والهواجس وذلك

لأنهم لا يعرفون ما إذا كان سيكتب لهم النجاة بعد انتهاء مهمتهم أم أن حياتهم سوف تنتهي بنهايتها. وبمجرد دخولهم إلى المبنى المشتعل، يحدث التحول المذهل. إنهم -في نفس الوقت الذي يقتحمون فيه المبنى لإطفائه- يقتحمون حقاً ما بداخلهم من خوف، ولأنهم يفعلون ذلك، يزول الخوف ويتلاشى. إنهم يذوبون بكل كيانهم في اللحظة الحالية، ومن ثم يكون بوسعهم التركيز على مكافحة النيران وإخلاء الأشخاص والقيام بكل ما تدربوا على القيام به. عن طريق مواجهة مخاوفهم، يكون في مقدورهم التركيز على الموقف الحالي وانجاز مهمتهم".



وهناك عامل مهم آخر هو الطاقة التي تستنفدها عندما تعيش أسيراً لمخاوفك. إنك لا تستطيع أن تتحمل رؤية كل تلك الحيوية حبيسة محتجزة، فإن ذلك سوف يقيد قدرتك. إذا كنت تريد أن تكتسب الثقة بالنفس وأن تحقق تقدماً سريعاً وأن تحافظ على طاقتك في أعلى مستوى لها، فعليك أن تواجه مخاوفك. اتخذ قراراً الآن بأن تتعامل مع أعمالك المعلقة وأن تنتهي منها على نحو حاسم. أعطها كل اهتمامك حتى تنتهي منها ثم اتركها وراءك وامض قدماً.

اجعل التعامل مع الأعمال المعلقة عادة لك. وكن مدركاً لحقيقة أن تلك الأعمال المعلقة إنما هي واقع مستمر، فكل أسبوع سوف يحدث شيء ما يحتاج إلى الانتهاء منه. لا تسمح لهذه الأشياء بأن تستفحل وتتعاظم، وتعامل معها على الفور، بثقة تامة. عندما تفعل ذلك، سوف تصبح حياتك بسيطة ومنظمة بصورة متجددة.

الطريق إلى الحرية

أشرنا لتونا إلى رجل الأعمال جورج أدّير الذي قام على مدار ما يزيد على عشرين عاماً بإعداد برامج تدريب فريدة للتطوير الشخصي. وتعد استراتيجية "الطريق إلى الحرية" أحد أقوى المقومات التي تقوم عليها ورش العمل التي يعقدها. إن فلسفة جورج أدّير في هذا الشأن تقول بأن كل ما تريده يقع هناك على الجانب القابل للخوف. ولكي تتغلب على الخوف، ينبغي أن تكون لديك ثقة تامة في مردود ذلك. في الواقع، إن الأمر عادة يقتضي قدراً كبيراً من الإيمان بالذات لتخطي الفجوة بين الخوف والثقة. وأحد الأشخاص الذين أدركوا أهمية ذلك هو الدكتور روبرت اتش شولر، يقول:

غالباً ما يطلق على الثقة بالنفس اسم "الوثبة".

والثقة بالنفس هي أن تثب لتخطى الفجوة

بين المعلوم والمجهول،

والمثبت وغير المثبت،

والفعلي والمحتمل،

وما في متناول اليد وما هو بعيد.

هناك دائماً فجوة بين المكان الذي تقف فيه والمكان الذي ستذهب إليه،
وبالثقة تستطيع أن تثب إلى الأمام!

ما الذي هناك بانتظارك؟ الغد؟ الأسبوع المقبل؟

الشهر المقبل؟ العام المقبل؟ ما بعد هذه الحياة؟

تحلّ بالإيمان بثقتك بنفسك! وبالله!

ثق في غدك! قم بوثبة الثقة!

المصدر: كتاب ***Putting Your Faith into Action Today***

كيف يمكنك إذن أن تتغلب على هذه المخاوف والشكوك وأن تبدأ في اكتساب عادة الثقة بالنفس؟ هناك خطوتان مبدئيتان: الانتهاء من أعمالك المعلقة وتحديد أعمق مخاوفك. قم بإلقاء نظرة على الصورة التي توضح استراتيجية الطريق إلى الحرية في الصفحة التالية. لاحظ كيف أن صندوق القمامة الكبير الموجود بالصورة ممتلئ بأعمالك المعلقة. وسوف نبين لك كيف تتخلص منها في خطوة العمل الموجودة في نهاية هذا الفصل تحت عنوان الانتهاء من الأعمال المعلقة. سوف يساعدك هذا التمرين الهام على إيجاد حل عملي يمكنك من إنهاء كل أعمالك المعلقة. عاهد نفسك على أن تواصل العمل على هذا الأمر حتى إنجازه لكي تستطيع أن تستشعر تلك الطاقة الإيجابية الرائعة وذلك الإحساس بالراحة. إن مجرد التخلص من الشعور بالذنب أمر يستحق عن جدارة ذلك الجهد المبذول في سبيله.

والآن قم بإلقاء نظرة أخرى على حائط الخوف الموجود بالصورة أدناه. إنك بحاجة إلى أن تحدد مخاوفك بوضوح حتى تجتاز هذه العقبة وتخترق ذلك الحائط الخطير. إليك مجموعة من الاقتراحات: خصص بعض الوقت لتفكر في هدوء شريطة ألا يقاطعك أحد أثناء ذلك. اطرح على نفسك هذا السؤال الأساسي: ما الذي أخشاه حقاً؟

داوم على تكرار هذا السؤال لنفسك، قم بتعديله إذا أردت، ليصبح مثلاً: ما هو أكثر شيء أخشاه؟ ما الذي أخشاه في المستقبل؟ ما الذي أخشاه الآن؟ قم بتدوين إجاباتك. أضف باستمرار إلى هذه القائمة وكن متفتحاً لكل ما يرد بذهنك أو يخطر ببالك في أي وقت لاحق، فأكثر الإجابات أهمية قد لا تواتيك في الحال. يمكنك أن تحصل على مزيد من الأفكار والرؤى من وراء هذا التمرين، وذلك بأن تلجأ إلى صديق

موثوق به وتطلب منه أن يطرح عليك هذه الأسئلة؛ فبإمكانه أن يقوم بتسجيل إجاباتك بينما تجلس أنت لتفكر في هدوء وعيناك مغمضتان.



قبل أن تحكم على هذا النشاط بأنه هراء أو سخف، فكر لحظة واحدة في فوائده. إن أفضل طريقة لكي تفهم حقاً كيف ولماذا تقوم بإفساد نتائجك هي أن تعرف نفسك بشكل أفضل. والتفكير المتأمل يمنحك وضوحاً في الرؤية. إنه خيار حكيم. لا تكن كأغلبية الأشخاص الذين يتجنبون القضايا الحقيقية وينتهي بهم الحال فيما بعد إلى الشعور باليأس وعدم الرضا.

إنك بمجرد أن تحدد مخاوفك بوضوح، تكون قد اكتسبت ميزة هائلة. ويمكنك ساعتها أن تضع الاستراتيجيات اللازمة للإطاحة بهذه المخاوف والقضاء عليها كلما ظهرت. واجه أياً من مخاوفك بالسؤال التالي: ما الذي أستطيع فعله لكي أتغلب على هذا الخوف؟ ومن خلال القيام بذلك، فأنت تهيئ نفسك مقدماً بإعداد مخطط تمهيدي يشتمل على النقاط الأساسية، تماماً كمتحدث محترف يعد مسبقاً لخطاب هام. عندما تكون لديك خطة استراتيجية لمجابهة الخوف، فأنت بذلك تغرس بذور الثقة واليقين.

إن معرفة الذات هي الأساس الذي تبني عليه ثقتك بنفسك ولذلك اجعل معرفة المزيد عن نفسك عادة من عاداتك؛ كيف تفكر، تشعر، يكون رد فعلك وتصرفك في المواقف المختلفة. سوف تجد أدناه قائمة تشتمل على المخاوف الشائعة وكذلك على استراتيجيات محددة للتغلب على هذه المخاوف. انتبه إلى المخاوف التي تعاينها بشكل أكثر.

المخاوف الشائعة	خطة استراتيجية لمواجهة الخوف
اعتلال الصحة	تعلم المزيد عن العادات الصحية الجيدة والتغذية السليمة وممارسة التمرينات الرياضية وكذلك عن تركيبك الوراثي.
فقدان الوظيفة	اعمل على أن تصبح ذا قيمة كبيرة لدرجة تجعل فصلك من العمل أمراً مستبعداً. إذا كنت كذلك بالفعل، فإن مهاراتك المتميزة سوف تفتح أمامك الباب لفرص جديدة. داوم على صقل نقاط قوتك وتفعيلها. ركز على مناطق تميزك، واعمل على تكوين صلات ممتازة.
الشعور بالوحدة	أحط نفسك بأشخاص إيجابيين قادرين على دعمك ومساندتك. كن معطاءً. وإذا كنت تريد أن تجتذب أصدقاء، فبادر أنت وكن صديقاً.
الشك فيما يتعلق بالمستقبل	إن معظم الوظائف في المستقبل لم يتم حتى تحديدها بعد. ركز على تطوير أعظم مواهبك، وضع لنفسك أهدافاً مثيرة.
الموت	"كل نفس ذائقة الموت"، تحل بالإيمان واعمل لدنياك كأنك تعيش أبداً واعمل لآخرتك كأنك تموت غداً.
الفشل	إن الجانب الروحي بداخلك يثبت أن هناك خطة أكبر. إن الله قد حباك بموهبة معينة، فحاول أن تتعرف عليها. أحط نفسك بالناجحين. انظر إلى الفشل باعتباره فرصة للتعلم. إن ارتكاب الأخطاء شيء أساسي وضروري للنجاح على المدى البعيد.
اتخاذ قرارات خطيرة	فكر على الورق -خطط للأمام- التمس النصيحة الجيدة. (انظر الفصل التاسع، اتخاذ إجراء حاسم).
الرفض	لا تأخذ الأمر على محمل شخصي، خصوصاً إذا كنت تعمل في المبيعات، فنحن جميعاً نواجه كل أسبوع أحد أشكال الرفض. لا تكن شديد الحساسية تجاه هذا الأمر.
الصراع	اقتحم الخوف. ابحث عن حل يستند إلى مبدأ فائز-فائز. تقبل الصراع كجزء من هذه الحياة. خذ دورة دراسية في حل الصراعات.

المخاوف الشائعة	خطة استراتيجية لمواجهة الخوف
الجهل/نقص المعرفة	تدرب على تعلم شيء جديد كل يوم. اقرأ، ادرس، كن أكثر وعياً وإدراكاً. وتذكر أن استخدام المعرفة هو أعظم قوة لديك. تعلم المزيد. اعمل على أن تصبح خبيراً في أفضل ما تستطيع أداءه.
فقدان أسرتك	اعمل باستمرار على أن تثري أهم علاقاتك. املأ حياتك بذكريات إيجابية جميلة تستطيع أن تبقيها في ذهنك إلى الأبد.
التحدث على الملأ	خذ دورة دراسية في الخطابة. التحق بجمعية المتحدثين الوطنية (انظر دليل المصادر لمزيد من التفاصيل)، اختر معلماً عظيماً، اكتب خطاباً يستغرق إلقاؤه عشر دقائق في موضوعك المفضل. تدرب على الإلقاء. اغتنم ما يتاح أمامك من فرص للتحدث على الملأ. استعن بمدرب للإلقاء.
الفقر	تعلم ما يمكن تعلمه بشأن المال وبشأن الكيفية التي يعمل بها. راجع معتقداتك في هذا الصدد. حاول أن تجد معلماً مالياً ممتازاً. ضع أهدافاً محددة لادخار واستثمار نسبة من إجمالي دخلك. (انظر الفصل العاشر، العيش من أجل تحقيق غاية محددة).
النجاح	ضع نصب عينيك حقيقة أن النجاح لا يأتي من فراغ، وإنما يأتي من الدراسة والعمل الشاق والتخطيط الجيد والإقدام على المخاطرة. فإذا قمت بعمل كل هذه الأشياء، فأنت تستحق النجاح.

برنامج إعداد الناجحين

إحدى عميلاتنا -وتدعى ديان- كان هدفها هو أن تصبح مغنية محترفة. كانت تمتلك صوتاً رائعاً ومتخصصة في الموسيقى الشعبية وحتى وقت قريب كانت قد قامت بالغناء فقط أمام أصدقائها أو أمام جمهور صغير للغاية. ثم حدث في أحد الأيام أن طرقت بابها فرصة حقيقية، حيث عرض عليها أن تقوم بتقديم فقرة غنائية مدتها عشر دقائق في حفلة موسيقية كبيرة كانت ستقام في المدينة.

وعندما جاءت الليلة الموعودة، وقفت، قبل أن يحين موعد فقرتها، وراء الكواليس ترتعش وترتجف من فكرة الغناء أمام عشرة آلاف شخص. كان قلبها يخفق بشدة، وكانت تتخيل كل الأشياء السيئة التي من الممكن أن تحدث، وجعلت تفكر

في نفسها قائلة، "ربما أنسى الكلمات أو ربما يجف حلقي تماماً فلا أستطيع الغناء على الإطلاق".

وأخيراً، وقبل أن يحين دورها في الغناء بدقائق قليلة، تمالكت نفسها واستجمعت شجاعتها، وذلك بأن قامت في هدوء بتكرار هذه الكلمات مرات ومرات: "أنا قادرة على القيام بهذا، أنا قادرة على القيام بهذا، أنا قادرة على القيام بهذا!" بواسطة التركيز على التصديق بأنها ستؤدي بشكل جيد، وبواسطة التخلص من أفكار الخوف السلبية، تبدد وتلاشى ما كان بداخلها من خوف. وبعد انتهائها من الغناء، ودعها الجمهور بعاصفة من التصفيق، الأمر الذي يثبت أن مخاوفها في البداية لم يكن لها مبرر بالمرة.

إن الثقة بالنفس مطلوبة عندما يبلغ بك الخوف مبلغه. والخوف هو أحد أكبر التحديات في الحياة. تقبل الخوف بقرار جديد وعزم أكيد على أن تؤدي بشكل جيد، أياً كان الموقف الذي تواجهه.

تحدي الخمسة والعشرين سنتاً

صديقنا وين تيسكي لديه مجموعة لتبادل الأفكار والآراء تتكون من أربعة من أصدقائه في العمل بالإضافة إليه. وهم يمثلون مجموعة ديناميكية فعالة من رجال الأعمال ويلتقون مرة كل شهر لتبادل الأفكار والآراء وتقديم الدعم والمساندة لبعضهم البعض. وفي أحد هذه الاجتماعات، اتفقوا على أن الحياة قد فقدت بعضاً من تحديها. كانت أعمالهم تسير على ما يرام، غير أنهم كانوا بحاجة إلى حافز جديد. وبعد مناقشات وحوارات طويلة، توصلوا إلى فكرة من شأنها أن تضع ثقتهم بأنفسهم في موضع الاختبار وأن تجعلهم يخرجون بعيداً عن مناطق راحتهم ورفاهيتهم التي أصبحت مألوفة بالنسبة لهم إلى أبعد حد.

كانت الخطة هي أن يسافروا بالطائرة من مدينة إدمنتن، مسقط رأسهم، إلى مدينة تورنتو، التي تبعد عنها بما يزيد على ثلاثة آلاف ميل، بتذكرة ذهاب فقط

على ألا يحمل كل منهم في جيبه إلا خمسة وعشرين سنتاً فقط. وعند وصولهم إلى تورنتو، يتعين على كل منهم أن يجد وسيلة للعودة إلى مسقط رأسه وليس معهم بطاقات ائتمان أو شيكات وليس لديهم أصدقاء هناك لمساعدتهم، فقط خمسة وعشرين سنتاً يحملها كل منهم في جيبه. ولجعل الأمر أكثر إثارة وتشويقاً، فقد اتفقوا على أن كلاً منهم يجب أن يستخدم ثلاث وسائل مواصلات مختلفة في الرجوع، بعبارة أخرى، إذا استطاع أحدهم مثلاً أن يدبر أمر العودة إلى المدينة على متن طائرة، فيتعين على رحلة العودة أن تشتمل على وسيلتي مواصلات أخريين؛ قطار، أتوبيس، سيارة، دراجة أو حتى سيراً على الأقدام. كما أن عدم إطلاع أي شخص على طبيعة هذا التحدي كان جزءاً من الخطة.

تخيل نفسك في هذا الموقف. ماذا كنت بفاعل؟

من الواضح أن العودة إلى مسقط رأسك بنجاح في ظل هذه الظروف كانت ستتطلب قدراً من الابتكار والإبداع والشجاعة وإيماناً قوياً بقدرتك، هذا بالطبع بالإضافة إلى المال.

لم يكن قد تنامى إلى علم أفراد هذه المجموعة الطائشة أن أحد أصدقائهم قد علم بالأمر وأسرع بإبلاغ وسائل الإعلام المحلية وكذلك كبريات المحطات الإذاعية والصحف في مدينة إدمنتون. وعند وصولهم إلى تورنتو، وجدوا في استقبالهم في مطارها عدداً كبيراً من المصورين والمراسلين الصحفيين الذين قد أسرتهم جميعاً هذه المغامرة الفريدة وأثارت اهتمامهم وفضولهم. والآن أصبح هناك ضغط حقيقي يجبر المغامرين على الأداء بعد أن سلطت عليهم الأضواء بهذه الصورة.

استغرق الأمر قرابة أسبوع بالنسبة لمعظم أفراد المجموعة للعودة إلى ديارهم، وكل منهم قد حقق هدفه. وكانت هناك بعض القصص المثيرة للاهتمام في رحلة عودتهم. فأحدهم قد سافر إلى دياره متطفلاً، إذ كان يقف على جانب الطريق ويشير إلى السائقين للتوقف فيركب معهم مجاناً. ومن بين الوقفات التي وقفها في رحلته كانت تلك التي وقفها في مدينة مينابلس حيث عمل هناك موظفاً في كازينو، وعاد ومعه ما يزيد على سبعمائة دولار أما عن الآخرين فقد عملوا في وظائف غريبة. كان

وين تيسكي في الطريق يقوم بسؤال من يقابلهم من رجال الأعمال الأثرياء: "هل لديكم أية أموال لا تخططون لإنفاقها اليوم؟" إذا كانت الإجابة بنعم، كان يواصل حديثه بابتسامة عريضة قائلاً: "هل يمكنني أن أحظى ببعض منها، من فضلكم؟" وكان البعض يعطونه بالفعل!

إن كل ما تريده موجود هناك
على الجانب المقابل للخوف.



وبعد عودتهم إلى مدينة إدمنتون، تصدرت قصتهم الصفحات الأولى للصحف والمجلات. وفي حقيقة الأمر، فإن هذه المجموعة قد حققت شهرة أكبر بكثير مما استطاع الكثير من الحملات الإعلانية الكلفة تحقيقها. ولقد اتفق أفراد المجموعة بالإجماع على أن هذه الرحلة كانت واحدة من أعظم خبرات التعلم التي خاضوها قاطبة. لقد اكتشفوا أنه رغم قلة ما كان معهم، فإنه كان من المكن ليس فقط العودة بسلام ولكن تحقيق النجاح كذلك. إن ثقتهم بأنفسهم قد زادت للغاية، والتحدي الذي قام على خمسة وعشرين سنتاً قد أتاح أمامهم فرص عمل أكبر وأفضل في الشهور التي تلت ذلك.

التسامح والنسيان

إن لديك قابلية وقدرة هائلة على التغلب على أعظم تحديات الحياة. ثق بهذه الحقيقة، واستخدمها في المرة القادمة التي تتعرض فيها لأزمة ما. في واقع الأمر، إن عليك أن تغتنم الفرصة لترقى بأدائك إلى مستوى أعلى. عندما تخترق حاجز الخوف، ستجني من وراء ذلك فوائد كثيرة، سوف تستمتع بالطمأنينة وراحة البال وبالقدرة

على أن تحلم وعلى أن تصنع لنفسك مستقبلاً مثيراً تتحرر فيه من أغلال القلق والشعور بالذنب وتأنيب الضمير. عندما تقوم باستمرار بإنهاء ما لديك من أعمال معلقة، تصبح الحياة بسيطة ومنظمة وهو الأمر الذي سوف يمنحك فيضاً عارماً من الطاقة الجديدة.

وكل ذلك يولد الثقة بالنفس. ومن المهم والضروري أن تفهم شيئاً واحداً وهو أن الثقة بالنفس تنمو وتزداد بالتطبيق والفعل وليس بمجرد التفكير. فالأفعال وحدها هي التي تولد النتائج. تقول شيريل كرو في إحدى أغنياتها: "التغيير سوف يجعل منك شخصاً أفضل". حتى تحقق نتائج مختلفة، فأنت بحاجة إلى أن تغير شيئاً ما. وتذكر أن الأمر كله يبدأ من داخلك، ومن ثم فإن شيئاً لن يتغير حتى تتغير أنت. إن التأجيل هو وسيلة تأخذك دون رجوع إلى حيث تظل عالقاً ومتعطلاً، وكذلك فهو مبرر لعدم الأداء.

إليك نقطة أساسية بخصوص الأعمال العلقة. ابق مركزاً لأنك تحتاج حقاً إلى استيعابها، وهذه النقطة هي: لكي تحرر نفسك تماماً من رواسب الماضي، يجب أن تتعلم أن تسامح. اقرأ العبارة الأخيرة مرة ثانية: يجب أن تتعلم أن تسامح. هناك جانبان لهذا الأمر. أولاً، أنت بحاجة إلى أن تسامح هؤلاء الذين اعترضوا سبيلك في الماضي؛ الأهل والأصدقاء والأقارب والمدرسون وكل من حاول أن يزعزع ثقتك بنفسك أو أن يسيء إليها لفظياً أو جسدياً أو ذهنياً. مهما كانت مرارة التجربة، يجب عليك أن تسامح حتى تتحرر من رواسبها. قد لا يكون هذا أمراً يسيراً، ولكنه أمر ضروري وأساسي إذا أردت أن تنعم بالطمأنينة وراحة البال وبمستقبل أكثر سعادة.

ولكن كيف السبيل إلى مسامحة الآخرين أو بعبارة أخرى كيف تقوم بذلك فعلياً؟ ابعث إليهم بخطاب أو اتصل بهم هاتفياً أو قابلهم وجهاً لوجه، افعل أياً ما يقتضيه الأمر، فالمهم للغاية هو أن تسوي هذه المسألة وتحسمها بداخلك، ودعها تذهب إلى حال سبيلها وامض أنت قدماً.

ثانياً، تسامح وتصالح مع نفسك. أسكت إلى الأبد صوت تلك الأفكار السلبية التي تشعرك بالذنب وتأنيب الضمير. إن الماضي قد ولى وذهب إلى غير رجعة،

ومحال أن تقدر على تغييره، ولكن الذي بوسعك أن تفعله حياله بدلاً من ذلك هو أن تتقبل حقيقة أن كل ما قمت بأخذه من خيارات في الماضي إنما كان مبنياً على مستوى معرفتك وإدراكك في ذلك الوقت. ونفس الشيء ينطبق على أهلك. لا تلومنهم بخصوص أي شيء يتعلق بتربيتك، فإن ما فعلوه إنما فعلوه بناء على ظروفهم ومعتقداتهم وقدرتهم على التربية والتنشئة.

إن كلمة "تسامح" تشتمل، فيما تشتمل عليه من معاني، على العطاء. يجب أن تعطي حتى تتحرر، وأعظم هبة لديك تستطيع أن تمنحها للآخرين هي الحب. وتذكر أن فاقد الشيء لا يعطيه. فإذا لم يكن يجري بداخلك نهر من الحب، فكيف يكون بمقدورك أن تمنحه للآخرين؟ والأمر كما قلنا يبدأ من داخلك أنت. يجب أن تتخلص نهائياً من الأفكار التي تجعلك تقول لنفسك: ليس الخطأ خطئي" وأن تتخلص كذلك نهائياً من متلازمة "يالي من شخص مسكين"، وإلا فلن يشعر قلبك أبداً بلذة الحب الحقيقي. إن القدرة على القيام بذلك تقتضي نوعاً خاصاً من الإدراك. إنه الحياة في ظل مستوى أعلى من التسامح والعطاء. والقيام بذلك بشكل فعال يتطلب أن تحرر نفسك من أحداث ورواسب الماضي، وبالتالي يمكنك أن تصبح حراً فتمنح دون قيد أو شرط.

إن الكثيرين منا لا يعطون أبداً الإنسان الحقيقي الذي بداخلهم الفرصة لكي يطفو فوق السطح، وبالتالي يعيشون حياة خامدة غير مرضية. وبدلاً من أن يطوروا من أنفسهم ويتحدوها ليحققوا كل ما يستطيعون تحقيقه، نجدهم يتقدمون بخطى متعثرة ويتعاملون بتخبط مع كل الأشياء اليومية. بوسعك أن تكون مختلفاً عن هؤلاء! اتخذ قراراً الآن بأن تنأى بنفسك عن هذا العبث وأن تستكشف المواهب الفريدة التي حباك الله بها. إنها هناك بداخلك تنتظر فقط أن تحررها من قيودها.

اطرح عنك مخاوفك وسامح هؤلاء الذين يحتاجون إلى المسامحة، وثق بأنك تستطيع الحصول على ما تريده بأن تخطو خطوة واحدة في كل مرة وأن تتخذ قراراً واحداً في كل مرة وأن تحقق نتيجة واحدة في كل مرة.

ومن أروع قصص التسامح والحب تلك التي بدأت أحداثها قبل سنوات كثيرة إبان حرب فيتنام. والقصة كما ترويها الصحفية باتريشيا تشيزم في مجلة ميكلانز Maclean's: كانت الفتاة الصغيرة فان تاي كيم فوك التي تبلغ من العمر تسع سنوات، تحاول الفرار من قريتها مع الفارين عندما بدأت القنابل -التي أسقطتها القاذفات الأمريكية مستهدفة قواعد وثكنات عسكرية- تنفجر في كل مكان حولها. تتذكر هذه الفتاة ذلك المشهد قائلة: "وجدت الملابس التي أرتديها تشتعل فيها النيران، كل شيء كان يحترق، رأيت النيران تمسك بكفي وذراعي". ولكنها بعد ذلك بدأت تجري في محاولة يائسة للهرب من دائرة النيران. تقول: "لم يكن هناك مجال للتفكير، لا شيء سوى الخوف المحدق بنا، ونيران كانت حرارتها تلفح وجوهنا". كانت هذه الفتاة قد أصيبت بجروح بالغة في ظهرها حيث تعرضت مساحات كبيرة من جلدها للاحتراق بالنابالم، وهو مادة تستخدم للتثخين تقوم بتحويل البنزين إلى مزيج يشبه الجيلي يلتصق بالأسطح، بما فيها الجلد، عند اشتعاله. كان المصور الصحفي نيك يوت حاضراً في ذلك الحين، وعندما رآها أسرع بنقلها إلى مستشفى قريب مكثت فيه لمدة أربعة عشر شهراً أجريت لها خلالها عمليات جراحية كثيرة. ولقد استطاع هذا المصور الصحفي أن يسجل بعدسته تلك اللحظة المأساوية في صورة نال عنها جائزة بولتزر Pulitzer Prize، وهي إحدى الجوائز الهامة التي تمنح سنوياً للمتميزين في مجال الصحافة في الولايات المتحدة.

وقد أظهرت فان كيم -التي تعيش الآن في كندا بعد سنوات من إعادة التأهيل ومحاولة التكيف مع الحياة الغربية- قدرة رائعة على التسامح. وقد اشتركت في خريف عام ١٩٩٦ في الاحتفال الذي أقيم في واشنطن العاصمة إحياءً لذكرى حرب فيتنام. وفي هذا الاحتفال، جمعتها الصدفة وبشكل غير متوقع مع الكابتن جون بلامر، وهو القائد الذي أعطى أوامره للطائرات لشن تلك الضربة الجوية الحاسمة على قريتها. عندما جلس الاثنان جنباً إلى جنب، وتصافحا بابتسام، كان واضحاً أن كيم لم تكن تضمر له في تلك اللحظة شيئاً، اللهم إلا مشاعر الود، الأمر الذي يجعل منها مثالاً نادراً فيما يتعلق بالمسامحة والغفران. كثيرون كانوا -إذا ما خاضوا مثل تجربتها- سيعيشون أسرى لمشاعر الاستياء والكره التي كانت ستستولي عليهم تماماً

لسنوات، أما هي فقد اختارت أن تتجنب التفكير والتأمل في الحرب، تقول: "إنني لا أدع في حياتي أبداً مجالاً للأسى والحزن. إن الشعور بقدر ولو ضئيل من المرارة، حتى في أعماق كياني، أمر مرهق وشديد الوطأة للغاية". ولكن بدلاً من ذلك، فقد قررت كيم أن تمضي قدماً دون النظر إلى الوراء. وهي الآن متزوجة وتحيا حياة سعيدة ورزقت بابن تقوم على تربيته. ومما لا شك فيه أن قدرتها عل الحب والتسامح قد جعلتها تتقدم بشكل أسرع.



هول وفظاعة الحرب: فان تاي كيم فوك (إلى اليسار) تحاول الفرار من الغارة الجوية.

ونحن عادة لا ننظر إلى الثقة بالنفس على اعتبار أنها عادة يمكن اكتسابها، ولكننا غالباً ما ننظر إلى الآخرين الذين يبدو أنهم يستمتعون بحياتهم إلى أقصى حد ونتمنى أن لو ولدنا وبنا صفات كالتي يمتلكونها. ولكن على الرغم من حقيقة أن هناك أشخاصاً معينين يمتلكون قدراً من مشاعر الود والانبساط أكبر مما يمتلكه الآخرون،

فإن الثقة بالنفس تعد من الأمور التي يمكن اكتسابها. غير أن الثقة بالنفس لا تعني أنك بحاجة إلى أن تتباهى وتستعرض ما لديك من طاقة إيجابية مفرطة. إن بعضاً من أنجح الأشخاص وأكثرهم ثقة بأنفسهم ممن نعرفهم لديهم قوة داخلية هادئة من النادر أن تظهر بصورة معلنة. والثقة بالنفس تنشأ بشكل أساسي من المزج بين اتجاه إيجابي وفعل إيجابي كذلك، فالاتجاه والفعل يشتملان كلاهما على قوة الاختيار. فبإمكانك كل يوم أن تأخذ خياراً واعياً بأن تفكر بطريقة أكثر إيجابية، وكذلك بإمكانك أن تختار بين اتخاذ إجراء إيجابي وعدم القيام بذلك. ومن هنا نصل إلى أن هناك علاقة مباشرة بين اتجاهك وما تتخذه من خيارات في آخر الأمر.

علاقة الثقة بالنفس بالنجاح

الثقة بالنفس لها علاقة كبيرة بنجاحك وبقدرتك على الحصول على ما تريده. ومثلما تدرك على الأرجح، فدرجة الثقة بالنفس من الممكن أن تتغير بسرعة. في واقع الأمر، فإن ثقتك بنفسك توضع كل يوم في اختبار عسير. ومن أكبر الأمثلة على فقدان الثقة ذلك الموقف الذي حدث في بطولة الأساتذة في الجولف التي عقدت في أوجستا، جورجيا في عام ١٩٩٦. كان أداء اللاعب الأسترالي جريج نورمان -الذي كان أحد المرشحين بقوة للفوز بالبطولة- متميزاً للغاية، فمع نهاية اليوم الثالث لها كان متصدراً للبطولة ومتقدماً بست ضربات على أقرب منافس له وهو نيك فالدو. ولما كانت البطولة قد أوشكت على الانتهاء ولم يبق إلا جولة واحدة، فقد كان بادياً عليه أنه على يقين تام من فوزه بالبطولة وأنه أصبح قاب قوسين أو أدنى من ارتداء السترة الخضراء الشهيرة التي يتم إهداؤها للفائز في الحفل الختامي. كان كل ما يحتاجه ليحقق الفوز بعد أن وصل إلى هذه المرحلة هو مجرد أداء عادي. ولكن ما حدث هو أنه قد بدأ يفقد السيطرة على مجرى المباراة خلال الجولة الأخيرة، وعلى نحو لا يمكن تفسيره. في خلال أربع وعشرين ساعة تلاشى ما كان قد أحرزه من تقدم بست ضربات على أقرب منافسيه وانتهى به الحال إلى خسارة المباراة والبطولة بفارق خمس ضربات لصالح نيك فالدو الذي استطاع بهدوء أن يكسر تقدم نورمان عليه،

ذلك التقدم الذي كان بادياً للجميع أنه لا يقهر. حقاً إن إصرار فالدو وثقته بنفسه هما اللذان قلبا الموازين وجعلاه يحقق الفوز في النهاية. وفي واقع الأمر، فقد كانت من عادة فالدو في مبارياته أن يأتي من الخلف مندفعاً ليحقق الفوز في اللحظات الأخيرة وعلى نحو غير متوقع. وقد فاز ببطولة الأساتذة مرتين متتاليتين في عامي (١٩٨٩، ١٩٩٠) بنفس الطريقة.

لقد فقد جريج نورمان ثقته بنفسه بشكل ملحوظ مع بداية الجولة الأخيرة، وتغيرت الخطوات الواثقة الثابتة التي كان يسير بها والتي شهدها الجميع في اليوم السابق على الجولة النهائية إلى خطوات مسترخية مترنحة، وبدا في عينيه تعبير صامت وهو يرى حلمه بالفوز بالبطولة -وهو الحلم الذي طالما راوده- يتلاشى أمام عينيه. إن سقوطه التدريجي سيظل يذكرنا بشدة بما يمكن أن ينتج عن تقلب الثقة بالنفس.

إن عدم الثبات وتذبذب درجة الثقة بالنفس من المكن أن يجعلك قوياً وإيجابياً في أحد الأيام، ولكنك ستجد نفسك في اليوم الذي يليه في تشوش تام وفوضى كاملة. ولكي تقاوم هذا الأمر بشدة، دعنا نلق نظرة على بعض الاستراتيجيات العملية التي سوف تساعدك على زيادة وتفعيل ثقتك بنفسك.

ست استراتيجيات لبناء الثقة

١. ذكر نفسك كل يوم أنك فعلت بعض الأشياء بطريقة جيدة

بدلاً من أن تفكر ملياً فيما لم تنجح في أدائه أو في المهام التي لم تنجزها، ركز على المهام التي استطعت إنجازها بالفعل ولا تقلل من أهميتها. استخدم استراتيجية "كن متيقظاً" B-ALERT التي أشرنا إليها في الفصل الرابع بصورة يومية حتى توضح هذا الأمر. تحدث إلى نفسك بحديث ذهني تحفيزي قصير في بداية ونهاية كل يوم. أعط نفسك درساً، تماماً كما لو كنت ستساعد شخصاً آخر لكي يتغلب على تحد ما.

٢. اقرأ التراجم والسير الذاتية الملهمة

أشرنا إلى هذه الاستراتيجية من قبل في فصل سابق، ولكننا نريد التأكيد عليها مرة أخرى. اقرأ كتباً ومقالات ومجلات. قم بعمل ملف خاص لك تجمع فيه تلك القصص التي تلهمك أكثر من أي شيء آخر. قم بتسجيل الأفلام التسجيلية التليفزيونية المتميزة. استمع إلى أشرطة الكاسيت أو شاهد أشرطة الفيديو. اذهب إلى السينما لمشاهدة الأفلام السينمائية، فسوف تجد فيها الكثير من القصص الرائعة.

حاول أن تعرف عن أشخاص بدءوا من الصفر أو واجهوا عقبات شديدة ولكنهم وجدوا رغم ذلك وسيلة للفوز. وتذكر أن قدراتك تفوق بكثير مستوى أدائك الحالي. إن الحياة الخالية من التحديات هي مجرد وهم، ومن ثم فعليك أن تتقبل حقيقة أنك ستواجه شيئاً من تقلبات الزمان، شأنك في ذلك شأن الجميع وأن ثقتك بنفسك سوف تزداد عندما تقبل تحديات الحياة بشكل فعال ومفعم بالنشاط. بالطبع لن تفوز في كل تحد تواجهه، ولكن في ظل الثقة بالنفس والاتجاه السليم، سوف تفوز في عدد كبير جداً منها.

٣. كن شاكراً

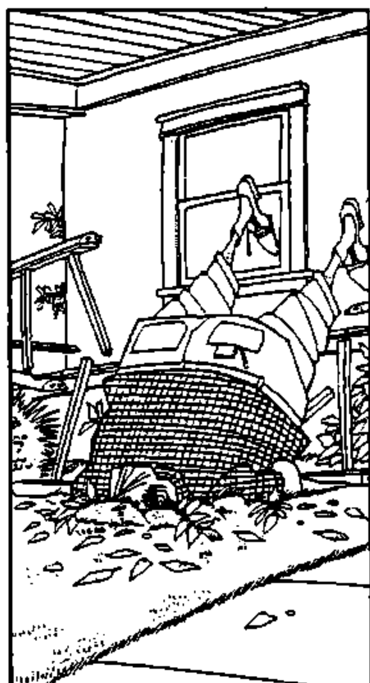
أياً كان مدى ما قد تكون عليه ظروفك من سوء، فهناك على الأرجح من يمر بظروف أسوأ بكثير. وإذا كنت تشك في ذلك، فتطوع بجزء من وقتك وقم بزيارة إلى قسم الحروق في مستشفى للأطفال. لا تعط الأمور أكبر من حجمها. فكر في كل هذه الأشياء التي قللت من شأنها وفي كل هؤلاء الأشخاص الذين عاملتهم باستخفاف، فهناك من هو محروم من وجود مثل هذه الأشياء أو مثل هؤلاء الأشخاص. إن معظم مشكلاتك سوف تهون وتبدو أقل خطورة عند مقارنتها بكل ما تستمتع به من مزايا كل يوم، فقط حاول أن تلقي نظرة ذهنية سريعة على كل تلك المزايا.

٤. أحط نفسك بمن يستطيعون مساندتك على نحو ممتاز

إذا كنت بحاجة إلى العون، فقم بإنعاش ذاكرتك بمراجعة الفصل الخامس، تكوين علاقات ممتازة.



Reprinted by permission of Jerry Van Amerongen and Creators Syndicate



٥. اضغط على نفسك لتحقيق أهدافك قصيرة المدى

ليست هناك وسيلة لبناء الثقة أفضل من إنجاز الأمور. اعمل على إيجاد مناخ من الإنجاز كل أسبوع. ركز على أهم ثلاثة أهداف بالنسبة لك. قم كل يوم بعمل شيء يقربك من إنجاز مشروع أو إتمام صفقة أو تقوية علاقة مع أحد ما. لا تسمح للآخرين أو لأي شيء بتشتيت انتباهك أو بمقاطعتك. من خلال القيام بذلك سوف تتخلص من مشاعر الذنب والفشل. قم بخطوة صغيرة في كل مرة.

تأكد من أن أهدافك واقعية. إن رفض الذات من الممكن أن يدمر ثقتك بنفسك، لذا لا توبخ نفسك عندما لا تسير الأمور كلها كما خططت لها. كن مرناً. وعندما يقول لك الآخرون "لا"، فلا تأخذ المسألة على محمل شخصي، وتقبل حقيقة أنك بحاجة إلى أن تخسر في بعض الأحيان قبل أن يمكنك الفوز.

٦. افعل شيئاً لنفسك كل أسبوع.

اعمل على أن تجد طريقة تحتفل بها بما حققته من إنجازات على مدى الأسبوع. ألا تستحق ذلك؟ إذا أجبت بالنفي، فعد إلى الخطوة الأولى وابدأ من جديد.

الطريق إلى الثقة بالنفس مفروش بالانتصارات الأسبوعية



فتعلم الترحيب بها.

عامل الإيمان

لقد أظهرت الدراسات الحديثة أن السعادة مرتبطة بصورة واضحة بمدى ثقة الإنسان بنفسه. والإنسان بطبعه يجد مصدراً هائلاً للغبطة والثقة بنفسه في وجود صلة إيمانية قوية بينه وبين ربه. ابحث عن هذه الصلة داخلك وقم بتقويتها إلى أقصى قدر ممكن.

ماذا تفعل إذا انتابتك حالة من الكسل

١. سلم بأنك تمر بهذه الحالة

توقف عن العمل لفترة قصيرة لإعادة التفكير وإعادة شحذ طاقتك وإعادة التركيز. تحدث إلى الأشخاص الذين يساندونك بشكل أفضل من غيرهم كأن تتحدث إلى معلميك وأصدقائك وأسرتك.

٢. ذكر نفسك بإنجاز هام قمت بتحقيقه

تخير انتصاراً بارزاً قمت بتحقيقه وجعلك تشعر شعوراً عظيماً. عد بذاكرتك إلى الوراء واسترجع تفاصيله في ذهنك بحيوية. تحدث عنه لنفسك. انظر إلى الصور الفوتوغرافية أو إلى شهادات التقدير التي حصلت عليها أو إلى خطابات الشكر التي وردت إليك. احتفظ لنفسك بسجل للنجاح عبارة عن دفتر تلصق على صفحاته الصور وقصاصات الورق الخاصة بأكثر ذكرياتك إيجابية. يجب أن تدرك أنك تمتلك الموهبة، وأنك قد أثبت هذا من قبل وقادر على إثباته مرة ثانية.



HERMAN® is reprinted with permission from LaughingStock Licensing Inc., Ottawa, Canada. All rights reserved.
© 1986 JIM UNGER
كان في غاية الرومانسية عندما تزوجنا، ولكنك تعرفين كيف يتغير الرجال بسرعة وبدون سبب ظاهرا

٣. ارجع إلى الأساسيات

أحد الأسباب الرئيسية التي ينتج عنها عدم تحقيق أية نتائج هو أنك لا تتدرب على الأساسيات أو لا تمارس العمل عليها. قم بمراجعة بسيطة لواقعك حتى تجيب على السؤال التالي: هل تقوم بأداء المهام السهلة بدلاً من الأنشطة التي تضمن لك تحقيق

النتائج المطلوبة؟ خذ قسطاً من الراحة إذا كنت تشعر بإرهاق جسدي أو ذهني، واستعد طاقتك قبل أن تبدأ العمل من جديد. يجب أن تدرك أن بوسعك اجتياز هذه المحنة. إن الحياة مليئة بالمحن ولكن هذه المحن لا تدوم إلى الأبد، فتعامل معها خطوة بخطوة. ذكر نفسك قائلاً لها: "سوف تنقشع هذه الغمامة أيضاً". وسوف تشرق الشمس تدريجياً مرة ثانية.

وكما ذكرنا من قبل فإن المغامر والمستكشف الشهير جون جودارد يعد أحد أعظم واضعي الأهداف في العالم. لقد حقق في حياته من الأهداف أكثر مما كان سيحققه عشرون شخصاً مجتمعين. وعندما سئل عن الكيفية التي يتغلب بها على العقبات التي تواجهه، أجاب: "عندما أصبح عالقاً، أعاود البدء بواسطة التركيز على هدف واحد بسيط أستطيع تحقيقه في الأيام السبعة المقبلة، ولا أفكر في أي شيء آخر خلاف ذلك؛ وعادة ما يعيد إليّ ذلك الأمر طاقتي ونشاطي مرة ثانية".

عندما تعتقد أنك لا تستطيع فعل شيء ما..



تذكر أحد انتصاراتك السابقة.

خاتمة

تعد الثقة بالنفس مقوماً أساسياً في سعيك لكي تحظى بنجاح مستمر. وهي شيء غير مرئي، شأنها في ذلك شأن عناصر اللغز الهامة الأخرى. فالحب والإيمان والصدق والأمانة جميعها أشياء غير مرئية عندما تحاول تعريف أي منها بشكل مستقل. وكذلك الحال بالنسبة للثقة بالنفس. وإليك مثالاً...

حتى كتابة هذه السطور، كان إلفيس ستويجكو بالفعل قد حصل على بطولة العالم للرجال في التزحلق على الجليد ثلاث مرات، كما كان حاصلاً على الميدالية الفضية في إحدى دورات الألعاب الأوليمبية. وفي بداية العقد الثالث من حياته، كان قد وصل إلى القمة في هذه الرياضة التي لا تتطلب براعة فائقة فقط ولكنها كذلك تحكمها سياسات خلافية، حيث يتعين على اللاعب عادة أن ينتظر دوره قبل أن يتم قبوله في التصنيفات العليا. وإلفيس لاعب فذ، ويقوم بالتزحلق على الجليد متبعاً برنامجاً مختلفاً عن الآخرين يجسد خبرته وشجاعته في ممارسة فنون هذه اللعبة.

إنه موهبة متجددة. ومثل كل الأبطال الرياضيين، فهو يتمرن بجدية بالغة ويتدرب بشكل لا يعرف اللين. وعندما سئل عن السبب الأول لنجاحه البارز، توقف لحظة ليفكر ثم قال ببساطة: "آمنت بنفسي وبقدراتي. نعم، هذا هو كل ما في الأمر. آمنت بنفسي وبقدراتي".

إن الثقة بالنفس هي التي تجمع كل الأشياء الأخرى معاً، وهي عادة من العادات التي تتشكل من العديد من المصادر. أنت الآن لديك العديد من الطرق تستطيع بها أن تزيد مستوى ثقتك وإيمانك بنفسك. استمتع بالتحدي. راجع هذه الاستراتيجيات بدقة وعناية وتأكد من أن تكمل كل خطوات العمل الموجودة في نهاية هذا الفصل، ثم ابدأ في وضع تلك الخطوات في حيز التنفيذ، خطوة واحدة في كل مرة. تدرب على أن تثق بنفسك واجعل هذا عادة يومية لك. وعندما تفعل ذلك، لن يمضي وقت طويل قبل أن تقوم بعمل قائمة خاصة بك تضم نجاحاتك البارزة.

خطوات العمل

الانتهاء من الأعمال المعلقة

قم بإعداد قائمة تشتمل على المسائل التي تحتاج إلى الانتهاء منها. قم بسرد ثلاث منها على الأقل. بعد ذلك قم بكتابة طريقة محددة للانتهاء من كل واحدة منها. ما هي خطتك للعمل؟ قم بتحديدها بوضوح. وأخيراً، قرر التاريخ الذي تكون فيه قد أكملت ذلك الأمر، ثم ابدأ.

أعمال معلقة أريد إنجازها في الوقت الحالي

مسائل تتعلق بعلاقاتي بالآخرين، مسائل مالية أو قانونية أو مرتبطة بالعمل، مشكلات صحية، مسائل تتعلق بالتنظيم (الكتب، المنزل، الجراج، الخ).

١. ________________________________

٢. ________________________________

٣. ________________________________

٤. ________________________________

٥. ________________________________

فائدة محددة تنتج عن الانتهاء من هذا العمل المعلق. صف ما سوف تشعر به وقتها

١. ______________________________

٢. ______________________________

٣. ______________________________

٤. ______________________________

٥. ______________________________

خطة عمل للإنجاز. ما الذي سوف تقوم بفعله على وجه التحديد؟

١. ______________________________

٢. ______________________________

٣. ______________________________

٤. ______________________________

٥. ______________________________

تاريخ إتمام العمل

١. ______________________________

٢. ______________________________

٣. ______________________________

٤. ______________________________

٥. ______________________________



نحن واثقون من أنك سوف تنهي الفصول الأربعة الباقية، فهيا إليها!

استراتيجية التركيز رقم ٧

اسأل عما تريده

"إذا كان هناك ما تجنيه وليس هناك ما تفقده من وراء السؤال،
فاسأل مهما كلف الأمر"

-دبليو كليمنت ستون

جوناثان فتى في الحادية عشرة من عمره، وهو شغوف بالموسيقى

يمتلك جوناثان موهبة غير عادية في العزف المنفرد على آلة الساكسفون، إلى جانب ميله إلى تأليف الموسيقى، وربما تواتيه في أحد الأيام الفرصة للعزف في أوركسترا سيمفونية شهيرة ويصبح في نهاية الأمر قائداً لها. ياله من شيء رائع!

أما في الوقت الحالي، فإن أقصى أمنياته هي أن يكون بحوزته ما يكفي من المال لشراء آلة ساكسفون جديدة وبيانو يؤلف عليه مقطوعات موسيقية. وعندما يكون عمرك أحد عشر عاماً، يكون من الصعب أن تعثر على وظيفة ذات عائد جيد، خاصة عندما تشغل المدرسة معظم وقتك على مدار الأسبوع. ومع ذلك، فجوناثان مصمم على تحقيق هدفه، فهو يريد بالفعل اقتناء هاتين الآلتين الجديدتين. وهو يذهب في أيام الجمعة إلى السوق القريبة ويقف بالقرب من أحد أبواب الدخول الرئيسية، ويقوم بإعداد منصة للعزف ثم يخرج آلة كلارينت من حقيبة قديمة، ثم يبدأ في العزف عليها بعد أن يضع أمامه لا فتة كتب عليها بخط يده:

اسمي جوناثان وعمري أحد عشر عاماً. إنني أحاول كسب بعض المال لشراء بيانو وآلة ساكسفون، فهل يمكنك مساعدتي؟ شكراً جزيلاً!

وبجوار اللافتة يوجد وعاء بلاستيكي وقائمة بالطلبات الشخصية. لقد توصل جوناثان إلى معادلة سحرية هذه المعادلة تسمى السؤال. إلى جانب أنه يفعل ما لن يفعله معظم الأشخاص، ألا وهو اتخاذ الإجراء الإيجابي.

وبينما يقوم جوناثان بعزف جزء من المقطوعات الشهيرة، تبدأ النقود في الورود إلى الوعاء البلاستيكي. دولار من رجل أعمال يمر به، وخمسون سنتاً من فتاة صغيرة، وخمسة دولارات من سيدة مسنة أنيقة الملبس. بهذا المعدل لن يطول الوقت اللازم لكي يتمكن جوناثان من تحقيق هدفه. من خلال قليل من الإبداع في التفكير واستحضار الشجاعة اللازمة للسؤال، أمكنه التوصل إلى وسيلة متميزة للحصول على ما يريده. مع تحلي جوناثان بهذا النوع منْ الإصرار الداخلي، من منا سوف يتوقع عدم تحقيقه لأقصى طموحاته في مجال الموسيقى؟ ليس أحدنا بالتأكيد.

اسأل وسوف تجاب

لقد كانت موجودة منذ زمن بعيد، بعيد جداً، هذه الهبة المساة بالسؤال. وفي الواقع، فإن إحدى حقائق الحياة الأساسية تنص على "اسأل وسوف تجاب". أليس الأمر بهذه السهولة؟ بالطبع هو كذلك. كما أن الأطفال هم أفضل من يقومون بذلك، عادة يكون أسلوبهم هو السؤال إلى أن يحصلوا على ما يريدونه. ولكوننا بالغين، فالأمر يبدو كما لو كنا نفتقد القدرة على السؤال. نحن نحرص على ذكر جميع الأسباب والمبررات لتجنب أي رفض محتمل. والأطفال لم تتم برمجتهم للتصرف على هذا النحو. فهم يعتقدون أن بمقدورهم الحصول على أي شيء يطالبون به، سواء كان هذا حمام سباحة بطول خمسين قدماً أو آيس كريم بالشيكولاتة.

وإليك ما أنت بحاجة إلى إدراكه: إن العالم ومن فيه يستجيبون لهؤلاء الذين يحرصون على السؤال. إذا كنت لا تقترب من تحقيق ما تسعى إليه، فالأرجح أنك لا تسأل بما فيه الكفاية. ولحسن الحظ، هناك طرق كثيرة للسؤال. وسوف تتعلم في الصفحات القليلة القادمة مجموعة متنوعة من استراتيجيات السؤال التي سوف تضمن

لك النجاح في الوصول إلى غايتك. وتتميز هذه الاستراتيجيات بقوتها وفعاليتها في مجال العمل وكذلك على مستوى حياتك الشخصية.

إليك عبارة مفيدة مكونة من ثلاث كلمات تذكرك بالحرص على السؤال:

دائماً ALWAYS

ابحث عن SEEKING

المعرفة KNOWLEDGE

ونلاحظ أن الحروف الثلاثة الأولى لهذه الكلمات تكون كلمة ASK والتي تعني "اسأل"، أما العبارة نفسها فتعني: "السعي دائماً وراء المعرفة".

والبعض يقولون إن المعرفة قوة، لكن هذا ليس صحيحاً! وإنما الصحيح هو أن استخدام المعرفة هو القوة الحقيقية، وهذا أمر يجب عليك تذكره دائماً. عندما تسأل، يمكنك الحصول على كافة أشكال المعرفة، والأفكار والاستراتيجيات وأسماء الأشخاص ذوي النفوذ والسلطة وحتى المال كذلك. وهناك العديد من الأسباب الجيدة للسؤال. كما أن عوائد وثمار ذلك ستكون هائلة ومهمة في الوقت ذاته. فإذا كان الأمر كذلك، فلماذا يتعثر الأشخاص عندما تتاح لهم فرصة السؤال؟ هناك ثلاثة أسباب أساسية لذلك.

١. لدى هؤلاء الأشخاص اعتقاد بأنه ليس من الصواب أن يسألوا.

٢. يفتقرون إلى الثقة.

٣. يخافون من الرفض.

(للحصول على تفاصيل أكثر بشأن كيفية التغلب على العوائق والحواجز الشخصية التي تحول دون السؤال، اقرأ The Aladdin Factor.

إن المعتقدات الشخصية القديمة والراسخة من الممكن أن تعوق تقدمك وتعرقل مسيرتك. يجب عليك أن تدرك أن هناك طرقاً أخرى لرؤية الحياة والظروف وتقييمها. قم بإحداث تغيير في كيفية رؤيتك للأشياء وما تعطيه الأولوية الحقيقية.

دعنا نتخل عن كل هذه الأفكار القديمة، فهي تقف عائقاً في طريق مستقبلك وتقضي على قدرتك على السؤال.

هل تتذكر السبب الثاني؟ نعم، إنها تلك السمة الانهزامية الناجمة عن ضعف الثقة والتي قمنا بتناولها في الفصل السابق. إن عدم الثقة بالنفس سوف يعيق رغبتك في السؤال. ومرة أخرى، فإن النجاح يكمن في تحطيم الحواجز والعوائق القديمة المتأصلة. ثق بنفسك. قم باتخاذ خطوة إلى الأمام. اسأل على أية حال. إن أسوأ إجابة قد تحصل عليها هي "لا"، وهي ما تستدعي السبب الثالث وهو الخوف من الرفض. عندما تحصل على استجابة سلبية، فهل ذلك سيزيد الموقف سوءاً؟ ليس حقيقة، إلا إذا كنت تأخذ الأمر على محمل شخصي! وهذا هو السبب الأول لخوف الأشخاص من الرفض. إن بعض الأشخاص لا يجيدون التعامل مع مشاعرهم، بالرغم من أن كلمة "لا" ليس المقصود منها أبداً إحباط أو مضايقة السائل.



على هذا الأساس، ما هي احتمالات قيامك بالسؤال؟ هل تعمل أي من هذه القوى السلبية الثلاثة على القضاء على فرصة تقدمك إلى الأمام؟ إذا كان الأمر كذلك، فهذا هو الوضع الذي يجب أن تبدأ منه. وهو ما يسمى القيام بقفزة الثقة. وهذا يعني التخلي عن الآراء والمعتقدات القديمة والشعور بالرضا عن نفسك واستيعاب أن الحياة لا تسير دائماً على النحو الأمثل. من الطبيعي أن تواجه الكثير من العقبات على طول الطريق.

سبع طرق للارتقاء بأعمالك، كل ما عليك هو السؤال

هذه سبع طرق جيدة لضمان أن مشروعك سيصبح أكثر ربحية. اتبع هذه الطرق وسوف تتضاعف إيراداتك. ولمساعدتك في هذا، قم بتنفيذ خطوات العمل الواردة في نهاية هذا الفصل تحت عنوان سبع طرق للارتقاء بأعمالك.

١. اسأل للحصول على المعلومات

لكسب عملاء جدد محتملين، تحتاج في البداية إلى معرفة تحدياتهم الحالية، وما يريدون تحقيقه وخطتهم للقيام بذلك. عندئذ سوف يمكنك الانتقال إلى مرحلة توضيح وشرح مزايا المنتج أو الخدمة الفريدة التي تقدمها. ومن العجيب أن الكثيرين يفشلون في أداء هذه المهمة البسيطة. ويشتهر مندوبو المبيعات بتجاهلهم لهذا الجزء الأساسي من العرض التقديمي للمنتج، فعادة ما يكون تفكيرهم منصباً على العائد المادي من وراء الصفقات. وإذا ما نظرت إليهم جيداً، فسوف ترى الرغبة في الحصول على المال تلتمع في أعينهم، مما يدل على أنهم لا يركزون إلا على إفراغ حافظة نقودك مما بها من مال.

ونحن نطلق عليهم الديناصورات. إليك طريقة أفضل. أولاً، يجب عليك أن ترجئ مصلحتك الشخصية، فهذا شيء في غاية الأهمية. ركز على تقديم العون

الحقيقي للشخص الذي تلتقي به. قم بتوجيه الأسئلة التي تبدأ بكلمات مثل من، لماذا، ما، أين، متى، كيف، وذلك للحصول على كافة المعلومات التي تحتاجها. هذا ما يسمى بعملية الاستكشاف. والمحامون تحت الاختبار خبراء في القيام بذلك، فأثناء مرحلة الاستكشاف يسمح لهم بتوجيه أي سؤال يساعدهم على الإعداد والتجهيز لقضيتهم. وهم لا يعتمدون على التخمين، وعندما تكون بحوزتهم حقائق القضية، يمكنهم تقديم دفاع أو بيان إدانة قوى في قاعة المحكمة.

والحال كذلك في عالم التجارة والأعمال. فعندما يمكنك استيعاب وتقدير احتياجات الأشخاص الذين تلتقي بهم، يكون بمقدورك أن تقدم لهم حلاً جيداً. وإذا كان كل شيء مناسباً، فسوف يكون هذا الحل بالنسبة لهم هو المنتج أو الخدمة التي تقدمها.

وهناك سؤالان مهمان يجب طرحهما أثناء عملية الاستكشاف أولاً: "ما هي أكبر التحديات التي تواجهك في الوقت الحالي؟" لقد اكتشفنا أن هذا السؤال يعد وسيلة رائعة لشيوع جو من الألفة. وإليك مفتاح النجاح: يجب عليك أن تظهر اهتماماً حقيقياً عندما توجه السؤال. فإذا كان ما تنطق به يخرج في صورة "أكليشيه" مأخوذ من دليل مبيعات قديم، فسوف تواجه بالرفض. وعندما يجيب الطرف الآخر، احرص على أن تستمع إليه بعناية ثم وجه سؤالاً آخر يمكنك أن تحصل من خلاله على المزيد من المعلومات. كرر هذه العملية إلى أن تستكشف جميع جوانب الموضوع حسبما تريد. ونحن نطلق على هذه العملية اسم تقشير البصل، ففي كل مرة توجه فيها سؤالاً جديداً، فإنك تعمل على إزالة طبقة أخرى. ويؤدي إزالة المزيد من الطبقات في النهاية إلى الوصول إلى جوهر الموضوع. عادة ما يكون هذا هو الموضع الذي تكمن فيه أهم المعلومات، لكن الأمر يحتاج إلى استجواب متقن للوصول إلى هذه المعلومات. ويستخدم مستشار الزواج أو الطبيب النفسي الناجح نفس الأسلوب لاستكشاف ما يكمن وراء علاقة غير سوية أو حالة اكتئاب حادة. لذا تدرب على توجيه أسئلة بسيطة ومباشرة. كن منتبهاً، واستمع جيداً، وتعلم قراءة ما بين السطور، وتذكر أن القضايا الحقيقية عادة ما تكون مختبئة تحت السطح.

والسؤال المهم الثاني لبدء الحوار هو: "ما هي أهم أهدافك وغاياتك في السنوات القليلة القادمة؟" إذا كنت تعتقد أن الأشخاص لن يقوموا بالإجابة على سؤال كهذا، فأعد التفكير. وإذا كنت قد نجحت في إشاعة جو جيد من الألفة المتبادلة في الدقائق العشر الأولى مع النجاح في ستر رغبتك في إتمام الصفقة وإظهار اهتمام صادق بمشروعاتهم، فسوف يخبرك الأشخاص بأكثر مما تعتقد.

يروي لنا لس:

> إنه لشيء مدهش حقاً، فبعد عشر دقائق من لقائي بأحد أصحاب الشركات أو أحد المديرين للمرة الأولى، وعندما أقوم بتوجيه السؤال المتعلق بالأهداف، فعادة ما يهب محادثي واقفاً ويقول "دعني أغلق باب المكتب". وبعد ذلك يفتح قلبه لي ويفضي إليّ بما في سريرته. ويبدو الأمر كما لو كان هؤلاء الأشخاص في انتظار من لديه رغبة في الإصغاء إليهم، بحيث يمكنهم التخلص من بعض الهموم والأعباء التي تثقل حياتهم المهنية والشخصية. إياك والتقليل من قيمة الأسئلة المختارة بعناية والقدرة على الإنصات.

وهناك نصيحة أخرى للاستفادة بها عند السؤال، وهي أنه لا يجب عليك أن تستجوب الأشخاص بوابل متصل من الأسئلة التي تتطلب أجوبة قصيرة للوصول إلى خلاصة الأمر. ولكن بدلاً من ذلك قم بالإدلاء ببعض التعليقات فيما بين الأسئلة، اعرض عليهم فكرة تدور في رأسك أو قدم إليهم اقتراحاً مفيداً. استمع جيداً إلى ما يقوله الشخص الآخر ثم وجه سؤالك التالي بحرص. وكلما زادت قدرتك على الربط بين كلامه وأسئلتك التالية، أصبح عميلك هذا أكثر ارتياحاً واسترخاءً مما يزيد من احتمالات نجاحك. وهذا هو ما يؤدي إلى إرساء ذلك القوم السحري المسمى بالثقة المتبادلة. عندما تنجح في إشاعة جو من الثقة المتبادلة بينك وبين عملائك، ينفتح باب النجاح أمامك على مصراعيه فتدخل إلى عالمه، ويتم الترحيب بك في حفاوة بالغة، الأمر الذي يجعلك في النهاية تحقق عوائد مالية ضخمة. تستطيع كذلك ممارسة هذا النوع من توجيه الأسئلة في حياتك الشخصية مع الأسرة والأصدقاء، وستكون ثمار ذلك على نفس القدر من الأهمية.



اطلب منه مليون دولار وسأطلب أنا منه خمسة دولارات
فقط فيعتقد بذلك أنه حصل على صفقة رابحة.

٢. اسأل لإنجاح مشروعك

إليك هذه الإحصائية المدهشة: بعد إجراء عرض تقديمي كامل عن مزايا المنتج أو الخدمة التي يعرضونها، أكثر من ستين بالمائة من مندوبي المبيعات لا يسألون للحصول على طلب العميل، وهذه عادة سيئة بلا شك ومن الممكن أن تؤدي في النهاية إلى إخفاقك في مشروعك.

إذا كنت تحتاج إلى المساعدة للتخلي عن هذه العادة، فالأطفال هم أفضل النماذج التي يمكن الاحتذاء بها في هذا الصدد. وكما اتضح لك من قصة الطفل جوناثان، فالأطفال يعدون مندوبي مبيعات موهوبين بطبيعتهم. وإليك دليلاً آخر على ذلك: نحن نلعب الجولف في ظهيرة أحد أيام يوليو الحارة. ومنطقة الاستراحة وتناول الشاي موجودة عند الحفرة السادسة بالقرب من السور الخارجي. وعلى

الجانب الآخر من السياج، تجلس فتاة صغيرة عمرها ستة أعوام تقريباً على مائدة خشبية صغيرة ويوجد على المائدة إبريقان كبيران من البلاستيك. أحدهما مملوء بالشاي المثلج والآخر بعصير الليمون. وبينما تنتظر مجموعتنا الكونة من أربعة أشخاص حتى ينتهي اللاعبون المتقدمون علينا من اللعب على الحفرة، توجه إلينا الفتاة الصغيرة السؤال التالي: "هل تحبون تناول مشروب مثلج بينما تنتظرون؟" قالت ذلك وهي تقف ممسكةً كوباً بلاستيكياً في إحدى يديها وهناك ابتسامة عريضة مرسومة على وجهها. هذه الفتاة تسمى ميلاني".

الجو حار وجميعنا يشعر بالظمأ، ولذلك نمشي في اتجاه السور، ثم تسألنا الفتاة الصغيرة: "هل تفضلون الشاي المثلج أم عصير الليمون؟" وبعدما يحدد كل منا ما يريد أن يتناوله، تقوم بصب المشروبات، ثم تمد يدها قائلة: "الثمن خمس وخمسون سنتاً للكوب الواحد من فضلكم". يقوم كل منا بعد ذلك وكنا أربعة أشخاص بتمرير دولار من خلال السياج. وبعدما تحصل الفتاة على النقود تقوم بوضعها بعناية في محفظة صغيرة، ثم تمرر إلينا المشروبات من خلال فتحة السياج قائلة: "أتمنى لكم يوماً سعيداً". ولا يحصل أي منا على الباقي! ومن منا يتذمر أو يعترض على ذلك؟ فهي تستحق على أية حال الخمسة والأربعين سنتاً الباقية مقابل هذه الطريقة في تقديم خدماتها.

اسأل دائماً لإنجاح مشروعك.



دائماً.

في اعتقادك، كم مرة تقوم هذه الفتاة بالسؤال؟ نعم، أنت على حق. في كل مرة يظهر فيها أحد الأشخاص في منطقة الاستراحة المجاورة للحفرة السادسة. إن هذه البائعة الصغيرة لم تتلق دورة تدريبية في المبيعات لمدة عشرة أسابيع مثلاً، هي تقوم

بذلك تلقائياً. فكر في الاستراتيجية الرائعة التي تتبعها هذه الفتاة. إنه درس في التجارة والأعمال يمكننا جميعاً الاستفادة منه. في البداية، اختارت موقعاً ممتازاً. كما وفر خدمة قيمة في يوم حار. وسؤالها "هل تفضلون الشاي المثلج أم عصير الليمون؟" يثبت أنها تدرك أهمية الاختيار. كما كانت ثقتها في نفسها كبيرة جداً لدرجة شعورها بعدم ضرورة إعطائنا الباقي.

ومثل ميلاني، يجب عليك دائماً توجيه سؤال مباشر لضمان إنجاح مشروعك. لا تعمد إلى عدم الصراحة أو تتجنب الأسلوب المباشر. أو الأسوأ من ذلك، تنتظر إلى أن يأتي العميل المحتمل ليسألك عن خدماتك. إليك بعض الأسئلة التي نجحت معنا.

"هل تريد أن تجرب؟" هذا نمط للسؤال لا يتضمن ضغطاً أو إلحاحاً أو نبرة تهديد. إذا كنت قد أجريت عرضاً تقديمياً جيداً مليئاً بالمزايا فسوف يفكر الطرف الآخر في نفسه قائلاً: "ما الذي سأخسره، يستحسن أن أجرب". عندما نقوم بتسويق برامجنا التدريبية، نسأل مباشرة: "هل تحب حضور البرنامج التالي؟" وكطريقة أخرى مباشرة في السؤال هي القول صراحة: "هل يمكن من فضلك أن تصبح أحد عملائي؟" والمستشار المشهور بارني زيك يضيف نوعاً من الفكاهة والمرح للأسلوب المباشر. وهو يقترح عليك أنه إذا وجدت نفسك عالقاً في مأزق حقيقي، فكل ما عليك أن تفعله هو أن تقول: "هل ستشتري واحداً؟". خلاصة الأمر أنه يجب عليك السؤال. لاحظ كذلك أن الغرض من سؤالك المباشر هو الحصول على إجابة بنعم أو بلا، على خلاف الأسئلة السابقة في عملية الاستكشاف حيث يكون كل ما تريده هو الحصول على مزيد من المعلومات. فإذا كان باستطاعة المتحدثين والمؤلفين الناجحين القيام بذلك، فلماذا لا تستطيع أنت، مادام من الواضح أن هذا أسلوب ناجح؟

٣. اطلب الحصول على شهادات مكتوبة.

شهادات حسن الأداء الصاغة بعناية والتي تسرد النتائج التي تم تحقيقها والموقعة والمعتمدة من شخصيات ذات مكانة كبيرة ستكون مستندات تدعم موقفك وتميزك.

تعمل هذه المستندات على ترسيخ جودة ما تقوم به من عمل وتدعمك كشخص نزيه وأمين وأهل للثقة وقادر على إنجاز المهام في الوقت المتفق عليه.

وإليك أحسن شيء بخصوص هذه النقطة: إن معظم الأشخاص في عالم التجارة والأعمال لا يفعلون ذلك، مما يعطيك فرصة رائعة للتقدم على منافسيك. كل ما تحتاج إلى القيام به هو السؤال. ومتى يكون أفضل وقت للقيام بذلك؟ بعد أن تكون قد أديت خدمة رائعة مباشرة، أو أكملت مشروعاً كبيراً بميزانية أقل من المرصودة له أو قمت بمهام إضافية لمساعدة العميل أو في أي وقت تنجح خلاله في إسعاد العميل. في ظل هذه الظروف، سيكون الجميع على استعداد لامتداح مجهوداتك. وإليك كيفية القيام بذلك:

كل ما عليك ببساطة هو أن تقوم بسؤال العميل عما إذا كان راغباً في منحك شهادة بجودة المنتج أو الخدمة التي تقدمها، إضافة إلى أية تعليقات تزكي هذا المنتج أو الخدمة. ولتسهيل هذا الأمر، نحن نقترح عليك توجيه أسئلة قليلة عبر الهاتف مع كتابة بعض الملاحظات. اطلب من العميل شرح المزايا بوضوح. حاول استشكاف نتائج محددة تم تحقيقها من خلال عملك.

على سبيل المثال، مدرب مندوبي المبيعات الذي أكمل لتوه برنامجاً مدته ثلاثة أشهر داخل قسم المبيعات في شركة تتوسع بمعدل سريع، قد يسأل: "ما هي النتائج التي لاحظتها في الشهرين الماضيين؟" قد يجيب مدير المبيعات قائلاً: "منذ بدأت مشاركتنا بأفكارك وآرائك، ارتفع إجمالي مبيعاتنا بنسبة خمسة وثلاثين في المائة مقارنة بالأشهر القليلة الماضية".

هذه نتيجة ممتازة ومحددة ويمكن تقييمها. حاول تجنب العبارات العامة غير المحددة مثل: لقد كان برنامجاً جيداً، وقد استمتع به الجميع. فهذا النوع من العبارات لا يؤثر كثيراً في القارئ. لكن إذا كان لديك فريق مبيعات يحتاج إلى مساعدة وقرأت عن خمسة وثلاثين بالمائة زيادة في نسبة المبيعات، فالأرجح أنك ستقول في نفسك: "هذا هو ما نبحث عنه. إذا كان هذا الشخص قد نجح مع آخرين، فقد ينجح معنا بالمثل؛ كيف يمكنني الاتصال بمدرب المبيعات هذا؟".

وعندما تنتهي من المقابلة المصغرة المعقودة على الهاتف، اقترح على العميل كتابة الشهادة بنفسك، فسيوفر هذا وقت العميل. وهذا الاقتراح مهم لسببين. أولاً، يزيل أي عامل ضغط على العميل. فقد لا يكون هذا العميل ماهراً في كتابة شهادات مؤثرة، كما أنها عملية تتطلب وقتاً. ثانياً، تتاح لك فرصة صياغة العبارات والكلمات على نحو يحدث أقصى أثر يمكن تحقيقه. وإذا كنت لا تجيد عملية كتابة الشهادات هذه، فاستعن بخدمات أحد الخبراء في هذا المجال. الأمر يستحق المجهود أو النقود المستثمرة فيه. عندما تنتهي من إكمال هذه الشهادة، أرسلها بالفاكس إلى العميل لاعتمادها، ثم احصل عليها مكتوبة على الأوراق التي تحمل الاسم والعلامة التجارية للعميل إلى جانب التوقيع الشخصي.

تعود على تجميع هذه الشهادات. ضعها في مجلد به ثلاث حلقات جانبية ثم اتركه على مائدة القهوة في منطقة الاستقبال بمكتبك أو ضع أفضلها في إطارات أنيقة ثم علقها على الحائط حيث يمكن للجميع رؤيتها. استخدم قلم تحديد لجذب الانتباه إلى أهم التعليقات. يجب أن تشتمل جميع النشرات أو الكتيبات الخاصة بالترويج لخدماتك على ثلاث شهادات رائعة على الأقل توضع في مكان بارز وواضح.

وهناك خيار آخر يتمثل في اقتطاع أقوى العبارات وأكثرها تأثيراً من عشر شهادات مختلفة ثم وضعها في صفحة واحدة مع أسماء عملائك. والأفضل من ذلك هو أن تقوم بوضع صورة شخصية صغيرة لكل عميل. إذا كان منتجك يسهل تصديره، مثل إحدى السيارات أو قطعة أثاث، فاحرص على وجود صورة تشتمل على عنصر الحركة، على سبيل المثال، صورة للعميل وهو جالس في السيارة أو عارضاً للمائدة الأنيقة الجميلة الموجودة بغرفة الطعام بمنزله. إن المؤثرات البصرية لها أثر كبير.

تضمين آراء أشخاص بارزين

إذا كان لديك بعض التعليقات من أشخاص معروفين على النطاق المحلي، فهناك احتمال كبير أن عملاءك المحتملين سيتعرفون عليهم ويتأثرون بتعليقاتهم.

وإليك جانباً مهماً آخر فيما يتعلق بالشهادات المكتوبة: قم بتضمين بعض نظرائك في المجال الذي تعمل به. كلما ارتفعت مكانتهم وشهرتهم، كان أفضل. على سبيل المثال، اجعل الصفحات الأولى بهذا الكتاب تتضمن تعليقات من نجوم مشاهير في عالم التدريب. ألم تؤثر فيك تعليقاتهم ولو قليلاً؟

تستطيع كذلك تجميع الشهادات في فئات محددة. إذا كان المنتج أو الخدمة التي تقدمها تشتمل على عدة مزايا، فضع كل واحدة منها تحت عناوين رئيسية منفصلة، مثل الخدمة الممتازة والسعر المنافس والجودة الفائقة والتسليم في الوقت المحدد. وإذا كان العميل المحتمل مهتماً بناحية أو ميزة واحدة على وجه الخصوص، فبإمكانك عرض العديد من الشهادات التي تبرهن على تفوقك في هذه الناحية.

هذه استراتيجيات بسيطة سوف تعود عليك بالكثير من الصفقات الإضافية. لذا يجب عليك الاستفادة منها، ومن الآن فصاعداً خذ على نفسك عهداً بأن تطلب شهادات بالغة التأثير.

٤. اطلب الحصول على توصيات أو ترشيحات ممتازة.

يدرك كل من له صلة بعالم التجارة والأعمال أهمية التوصيات أو الترشيحات، لأنها ببساطة شديدة أسهل الطرق وأقلها تكلفة لضمان النجاح والانطلاق في سوق العمل. ومع ذلك إليك الحقيقة: من واقع خبرتنا، واحدة فقط من كل عشر شركات هي التي تمتلك نظاماً لتجميع التوصيات والترشيحات. فكيف تفسر ذلك؟

حسناً، إنها نفس القصة القديمة المكررة، العادات السيئة، بالإضافة إلى تلك الفكرة التي تعاود ذهنك دائماً والتي كنت تقرأ عنها وهي الخوف من الرفض. وقد تحدثنا في الفصل الخامس، تكوين علاقات ممتازة، عن أهمية اكتساب عملاء أساسـ ن. هؤلاء هم من سيعطونك بكل سرور ما تحتاجه من توصيات وترشيحات، لأنك ،حسنت معاملتهم. لذا لماذا لا تطلب منهم جميعاً أن يعطوك توصياتهم أو ترشيحاتهم؟ من الجائز أنك لست مقتنعاً بمزايا هذا الأمر حتى الآن. إليك مثالاً سوف يقنعك بإعادة التفكير في هذه النقطة:

هيلين خبيرة في التخطيط المالي، وهي تقع في واقع الأمر ضمن الخمسة بالمائة الأوائل من مندوبي المبيعات البالغ عددهم ألفي مندوب وهم الذين يشكلون فريق المبيعات في شركتها. وعلى مدار السنين، قامت هيلين بتأسيس قاعدة من العملاء الأساسيين، وقد كانت في اختيارها لهؤلاء العملاء تستهدف فقط من ينتمون إلى الفئة العمرية التي تبدأ من الخمسين إلى الستين عاماً، ويبلغ حجم استثماراتهم مائتي ألف دولار على الأقل. إليك إحدى الوسائل التي استخدمتها لتدعيم نجاحها في العمل مؤخراً: قامت بدعوة عملائها الأساسيين لحضور مأدبة إفطار صباح أحد أيام الجمعة في أحد الفنادق القريبة، وجاء في الدعوة أنها سوف تطلعهم على بعض المعلومات المهمة بشأن بعض القوانين الحكومية الجديدة والتي قد تؤثر على نجاحهم في المستقبل. كذلك فقد أكدت الدعوة على ضرورة أن يحضر كل عميل معه إن أمكن ثلاثة أو أربعة من أصدقائه في مثل كفاءته.

ماذا كان نتيجة ذلك؟ لقد حضر هذا الإفطار اثنان وتسعون شخصاً. كان الكثير منهم من أصدقاء هؤلاء العملاء الأساسيين. تكلف الإفطار ثمانية دولارات للفرد، وهو ما لم يمثل أدنى مشكلة بالنسبة لهيلين التي كانت سعيدة بتحمل هذه النفقات. وبعد حديثها الذي استمر خمساً وأربعين دقيقة، طلب عدد كبير من هؤلاء الضيوف مزيداً من المعلومات. وقد انتهى هذا الأمر إلى اكتساب شركتها عشرة عملاء جدد، وحصلت هيلين على عمولة قدرها اثنان وعشرون ألف دولار. حسناً، لم يكن إفطار العمل الذي دعت إليه بالصفقة الخاسرة!

وكما يعرف كافة كبار رجال الأعمال، فإن طلب توصيات أو ترشيحات موثوق بها يعد جزءاً هاماً من استراتيجية التسويق ككل. ويعد هذا الطلب عادة من العادات التي سوف تزيد من دخلك بشكل هائل.وكأي عادة أخرى، فهي تتطلب ممارستها مراراً وتكراراً حتى تصبح أمراً سهلاً بالنسبة لك في آخر الأمر.

والعملاء الأساسيون ليسوا هم المصدر الوحيد للحصول على توصيات أو ترشيحات جيدة، على الرغم من أنهم يمثلون ميزة رائعة بالنسبة لك حيث إنهم يفتحون أمامك أبواباً للنجاح ما كانت لتفتح بدونهم. إن الفرص توجد كل يوم،

وعندما تلتقي بعميل جديد وتجده لا يريد أو يحتاج إلى منتجك أو خدمتك، فلا يزال بمقدورك أن تسأله إذا كان يعرف أحداً يريد أو يحتاج إلى منتجك أو خدمتك. ولا يقلقك أن تسأله هذا السؤال، فليس هناك ما تخسره من ورائه على أي حال، لماذا؟ لأن أسوأ ما يمكن أن يحدث هو أن هذا الشخص قد يجيب على سؤالك بلا، وليس هذا بالأمر البالغ السوء. على أنك في أغلب الأحيان ستجده يرد عليك قائلاً: "في الواقع، فأنا أعرف بالفعل أحد الأشخاص الذي ربما يهتم بهذا الأمر".

يروي لنا لس:

> كنت على موعد مع صاحب إحدى الشركات العقارية الذي استمع إلى عرضي التقديمي ولكنه أعرب عن عدم اهتمامه بخدماتنا. ومع ذلك، فعندما سألته ما إذا كان بإمكانه أن يرشح لي شخصاً آخر، جلس وأخذ يقلب في أحد الملفات ثم أعطاني أسماء سبعة وعشرين من كبار رجال الأعمال.

وبالمناسبة، تأكد وأنت تطلب هذه التوصيات أو الترشيحات من أن توضح بالتفصيل ما هو تعريفك للعميل الجيد. إن آخر ما يلزمك هو أن تحصل على أسماء مجموعة من الأشخاص غير المناسبين بالنسبة لك، لأن هذا سيتسبب فقط في إهدار وقتك ووقتهم كذلك. عندما يعطيك أحد توصية أو ترشيحاً ما، فعليك دائماً أن تفحص الأمر جيداً لمزيد من التأكد. اطرح أسئلة عن الأشخاص المرشحين لك حتى تصبح واثقاً تماماً من أنهم جديرون حقاً بهذا الترشيح.

وهناك شيء ذكي آخر يقوم صديقنا بارني زيك بعمله وهو أنه يطلب بوضوح وصراحة شديدة الحصول على توصيات أو ترشيحات. في الواقع، عليك أن تعتبر طلب الحصول على توصيات أو ترشيحات شرطاً لكل صفقة. معظم الأشخاص لا يفعلون ذلك أبداً، ولذلك فلديك فرصة رائعة للاستفادة من إغفالهم عن هذا الأمر. على سبيل المثال، ربما تقول: "أحد الأسباب التي تجعل بوسعنا إعطاءك مثل هذا السعر الرائع هو أننا نطلب منك إعطاءنا ثلاث توصيات أو ترشيحات ممتازة. إنني على يقين من أنك تعرف قيمة وأهمية مثل هذه التوصيات أو الترشيحات الممتازة. ونحن في المقابل نعدك بأن نقدم لك أفضل ما لدينا من خدمة، وبالتالي سوف

تكتشف أن قرارك بالتعامل معنا لم يكن بالقرار الخاطئ من جانبك وأنك قد استفدت منه بشكل كبير".

وعند هذه النقطة تستطيع أن تدعم تعليقاتك هذه بأن تعرض على عميلك شهادات رائعة تتعلق بأدائك الحسن صادرة عن عملاء آخرين وجدوا تجربة التعامل معك تجربة جيدة. وهناك طريقة أخرى يستخدمها بارني للحصول على توصيات أو ترشيحات، وهي أن يسأل عميله هذا السؤال: "ألا يمكن من فضلك أن تقدمني إلى بعض الأشخاص البارزين أمثالك؟" إنك بهذه الطريقة تمتدحه وتثني عليه، الأمر الذي يجعله يشعر بشعور طيب.

والسؤال الذي كثيراً ما يتردد في ذهن كل منا هو: "هل يتعين عليّ أن أدفع شيئاً في المقابل للأشخاص الذين قاموا بإعطائي توصيات أو ترشيحات؟" والإجابة هي أن هذا شيء يرجع إليك أولاً وأخيراً. على الرغم من أن معظم الأشخاص، وعلى الأخص عملاءك الأساسيين، سيجدون سعادة في إسداء هذه الخدمة لك بدون أي مقابل. ومن ناحية أخرى، إذا كان أحد الأشخاص على استعداد لأن يقدم لك توصيات أو ترشيحات جيدة كل شهر نظير حصوله على حصة من الأرباح، عشرة في المائة مثلاً، فلا بأس في ذلك.

بمقدورك أيضاً أن تتوصل إلى وسائل مبتكرة لتعبر بها عن شكرك وتقديرك لهؤلاء الذين يمنحونك توصيات أو ترشيحات بصورة مستمرة. على سبيل المثال، حاول أن تعرف ما الذي يعجبهم وفاجئهم بهدية غير متوقعة مثل عدد من تذاكر السينما أو قدح فريد (عليه شعار شركتك) أو سلة طعام ممتازة أو دعوة إلى العشاء في المطعم المفضل لهم. إن القيمة المعنوية للهدية أهم بكثير بالنسبة لهم من قيمتها المادية؛ وذلك لأن هذه الهدية إنما جاءت تعبيراً عن تقديرك لما قدموه لك من مساعدة. وإذا ما أدت توصياتهم أو ترشيحاتهم إلى زيادة كبيرة في إيراداتك وأرباحك، يمكنك أن تزيد قيمة الهدية وفقاً لذلك.

وهناك طريقة أخرى تضمن لك الحصول على ما تريده من توصيات وترشيحات وهي أن تبادر أنت بإعطاء عملائك ما يحتاجونه في هذا الصدد. كذلك فإنه من الممكن

أن تقدم استشارات مجانية في المقابل لهؤلاء الذين يعطونك توصيات أو ترشيحات جيدة، هذه الطريقة تعمل بنجاح عندما تكون قد بدأت لتوك مشروعاً جديداً أو عندما لا تكون على معرفة وثيقة بالكثيرين في سوق العمل.

كما ترى، هناك فرص كثيرة أمامك لتوسيع أعمالك والبدء في مشروعات جديدة، وذلك من خلال الاتصال الدائم بعملائك الأساسيين وغيرهم ممن تربطهم صلات جيدة بأشخاص ترغب في الالتقاء بهم. ابذل جهداً إضافياً للقيام بشيء يختلف عما تتخذه في الأحوال العادية من إجراءات تبقيك على اتصال دائم بالآخرين. خطط للحديث مع قاعدة أكثر اتساعاً من العملاء أو زد طلب الحصول على توصيات أو ترشيحات حتى تتسع دائرة أعمالك. وتذكر أن الحصول على توصيات أو ترشيحات ممتازة بصورة مستمرة يمكن أن يجعل منك شخصاً ثرياً. بقيت نقطة أخيرة، وهي أنه من المفضل أن تستخدم كلمة "تقديمات" بدلاً من كلمة توصيات أو ترشيحات؛ حيث إن كلمة "تقديمات" أقل من الكلمتين الأخريين فيما تشتمل عليه من معنى الإكراه أو الإجبار. فمن الجائز أن بعض الأشخاص قد مروا بتجربة سلبية في هذا الصدد، لأنهم صادفوا ذات مرة مندوب مبيعات لحوح قام بالضغط عليهم لإعطائهم توصيات أو ترشيحات.

٥. اسأل لتوسيع أعمالك

يفقد عدد كبير من الأشخاص آلاف الدولارات سنوياً في المبيعات، وذلك لأنه لا يكون لديهم المزيد لعرضه على العملاء بعد إتمام الصفقة الأولية. قم بالبحث عن منتجات أو خدمات أخرى تقوم بالترويج لها وإضافتها إلى ما تقدمه من منتجات أو خدمات في الأساس. كذلك ضع نظاماً يكفل لك تحديد الوقت الذي سوف يطلب فيه عملاؤك الحصول على المزيد من منتجاتك أو خدماتك. إن الأشخاص يقدمون على الشراء في فترات معينة، ولذلك فأنت بحاجة إلى معرفة متى تحين هذه الفترات. وأبسط طريقة لتحديدها هي أن تسأل عملاءك عن التوقيت الذي يجب عليك فيه الاتصال بهم ليقوموا بإعادة الطلب لمنتجاتك أو خدماتك. إن إقناع عملائك الحاليين بشراء المزيد مما لديك أسهل في أغلب الأوقات من البحث عن عملاء جدد.

يروي لنا لس:

يمتلك كيث وشريكه بيل شركة تعاقد. وقد قاما طوال الخمسة عشر عاماً الماضية ببناء مشروعهم هذا بثبات وعزم على أساس البراعة الفائقة في العمل وتكوين صلات ممتازة مع الأشخاص الذين يعملون في نفس المجال. كان لديهم عميل مهم اعتاد أن يقسم تعاملاته مناصفة بين شركتهما وشركة منافسة أخرى أكبر من شركتهما بكثير. وقد ظل هذا الوضع قائماً لسنوات عديدة. كان كيث يريد دائماً أن تحظى شركتهما بكافة تعاملات هذا العميل، غير أن الشركة الكبيرة المنافسة كان لها الغلبة والسبق دائماً. ورغم ذلك فعندما كان يحين وقت تقديم العطاءات كل عام للفوز بالمناقصة، كان كيث يقدم عرضاً كاملاً ومفصلاً، مع علمه بأن فرصة النجاح كانت ضئيلة. غير أنه قد داوم على السؤال.

وفي أحد الأعوام، تم تعيين وكيل جديد للمشتريات لمراجعة العطاءين. قامت الشركة المنافسة بإعداد عرض مكون من صفحة واحدة، مفترضة أنها ستفوز بالعقد كالمعتاد.ومن ناحية أخرى، قام كيث بتقديم عرض كامل ومفصل كالمعتاد موضحاً فيه الفوائد والمميزات التي ستعود على العميل فيما لو تعاقد مع شركتهما. وعندما قام وكيل المشتريات بإمعان النظر في العرضين، قام بإعطاء المناقصة إلى الشركة الصغيرة، وذلك لأن كيث قد منح نفسه الوقت الكافي للسؤال كما ينبغي. وقد علق كيث على هذا الأمر بعد ذلك قائلاً: "لم نفز بالعقد حقاً، إنما منافسنا هو الذي تهاون في الأمر ولم يتعامل معه بالجدية المطلوبة". فإذا كنت مصراً على السؤال وكنت تقوم به كما ينبغي، فستأتي الرياح بما تشتهي سفنك وستسير كل الأمور في صالحك في آخر الأمر. وبمجرد ما انتشر خبر نجاح شركتهما في الحصول على كافة تعاملات هذا العميل الدولي الهام، تفتحت أمامهم أبواب النجاح على مصارعها وبدأت تنهال على شركتهما طلبات من عملاء رئيسيين آخرين.

تذكر أن أعمالك ستتوقف تدريجياً عن الازدهار والنمو عندما تتوقف عن السؤال. إن طلب الحصول على مزيد من الأعمال والمشروعات يساعدك في أن تكتسب القوة التي تدفعك إلى مزيد من العمل والكفاح.

وقبل سنوات توصل المسئولون في سلسلة مطاعم ماكدونالدز الشهيرة إلى طريقة فريدة لزيادة المبيعات، حيث قاموا بتدريب كل فرد من أفراد أطقم العمل على توجيه سؤال واحد إضافي لكل من يطلب وجبة من الهامبرجر من رواد هذه المطاعم. هذا السؤال الوحيد قد أضاف إلى أرباحهم النهائية ما يزيد على عشرين مليون دولار. كان هذا السؤال هو: "هل تحب أن تتناول مع الهامبرجر رقائق البطاطس المقلية؟" من الواضح أن الكثيرين قد قالوا: "بالتأكيد، ولم لا؟" إليك ما يستحق الملاحظة: كم مرة يقوم العاملون بالطعم بطرح هذا السؤال؟ الجواب هو: في كل مرة! وهذا الأمر يتطلب منهم بالطبع القدرة على التواصل الجيد مع العملاء كما يتطلب تدريب أطقم العمل بأكملها على أن يتحلوا باليقظة والانتباه في تعاملهم مع كل عميل. ومن الواضح أن هذا الأمر يؤتي ثماراً طيبة ويدر أرباحاً طائلة.

وهذا هو ما يعرف عادة بالبيع بالإكراه. وفي مجال تجارة السيارات. بمجرد شرائك لسيارة جديدة، من الأرجح أنك سوف تجد البائع يسألك إذا كنت ترغب في الحصول على فترة ضمان أطول مقابل بضع مئات من الدولارات الإضافية إلى غير ذلك من العروض.

ما الذي بوسعك أيضاً أن تطلبه عندما تكون بصدد إتمام صفقة ما. إن توجيه سؤال إضافي واحد في نهاية الصفقة من الممكن أن يزيد إيراداتك وأرباحك بصورة هائلة. وتذكر أنه إذا لم تسأل أنت، فسيسأل شخص آخر!

٦. اطلب إعادة التفاوض

تتضمن أنشطة العمل المنتظمة التفاوض والفرصة لإعادة التفاوض. الكثير من الأشخاص يصبحون عالقين في مأزق خطير لأنهم ليسوا ماهرين تماماً في القيام بذلك. إن شكل آخر من أشكال السؤال من الممكن أن يوفر عليك الكثير من الوقت والمال.

على سبيل المثال، إذا كنت بصدد تجديد عقد القرض الذي حصلت عليه من أحد البنوك مقابل ارتهان منزلك وكان معدل الفائدة الحالي يصل إلى ٧٪، فيمكنك أن تقول: "ذلك معدل جيد للغاية، سوف أوقع للتجديد لمدة ثلاث سنوات أخرى". ولكن ماذا لو قابلت مدير البنك وقلت له: "إنني أتفحص الخيارات المتاحة أمامي

للتجديد. هناك بنوك أخرى سيروقهم التعامل معي ولكنني سأكون سعيداً بأن أظل أتعامل معكم إذا كان بمقدوركم تخفيض معدل الفائدة إلى ٦٪ فقط". سوف تندهش من عدد المرات التي سوف يوافق فيها البنك على طلب كهذا؛ لأنهم يعرفون أن المنافسة شرسة على هذا النوع من الإقراض. إن هذا التخفيض في نسبة الفائدة من الممكن أن يوفر لك قدراً كبيراً من المال، والأمر كما ترى لا يتطلب أكثر من مجرد سؤال واحد.

تتضمن فرص أخرى لإعادة التفاوض زيادة الفترة الزمنية التي تقوم خلالها بالسداد. إذا كان لديك عملية بحث للتدفق النقدي، فمن الممكن أن تساعد ثلاثون يوماً زائدة بدون فائدة (ربما يمكنك طلب هذا الأمر كذلك) على استقرار مواردك المالية.

إن كل أنواع العقود من الممكن أن يتم إعادة التفاوض بشأنها ببساطة عن طريق السؤال. وطالما أنك تقوم به بصورة أخلاقية وعلى أساس تطبيق مبدأ فائز-فائز. فيمكنك أن تستمتع بقدر كبير من المرونة من قبل الطرف الآخر. اعلم أنه ليس هناك أبداً ما لا يقبل التغيير، فإذا كان موقفك بحاجة إلى التغيير. فبادر بطلبه.

يروي لنا لس:

ذات صباح كنت مسافراً بالطائرة إلى مدينة أخرى لإدارة ورشة عمل يحضرها مجموعة رجال الأعمال. وقد تأجل إقلاع الطائرة لما يزيد على ساعة كاملة بسبب العواصف الثلجية. أقلعت الطائرة بعد ذلك وعندما كانت تستعد للهبوط في المطار الدولي في ضواحي المدينة كانت الساعة الثامنة والنصف صباحاً. كان مقرراً لورشة العمل أن تبدأ في تمام الساعة التاسعة صباحاً. بعد ذلك أخبرنا قائد الطائرة أننا لا نستطيع الهبوط بسبب الضباب الكثيف وأننا سنتابع الطيران إلى المطار المحلي بوسط المدينة. فكرت في نفسي قائلاً: "عظيم، ذلك المطار أقرب أكثر إلى المكان الذي أريد الذهاب إليه"، وبدأت أستعد لمغادرة الطائرة. وبعد هبوط الطائرة، أخبرنا قائد الطائرة أنه لا توجد في هذا المطار تجهيزات لتولي أمر الأمتعة وحقائب السفر وبذلك فإن الطائرة ستتزود بالوقود ثانية وننتظر حتى ينقشع الضباب من أجواء المطار الدولي ثم نتوجه إليه عائدين. ثم أضاف قائلاً: "حتى ينقشع الضباب، أعتقد أنكم محاصرون داخل هذه الطائرة". اختيار رائع للكلمات!

منحنـي هـذا فرصـة عظيمـة أخـرى للسـؤال. قمـت باسـتدعاء المضـيفة وأوضـحت لهـا أنـني لـيس معـي إلا حقيبـة يـد فقـط وأن الاجتمـاع لـم يتبـق علـى بدايتـه إلا خمـس عشـرة دقيقـة. وافقـت المضيفة علـى أن تسـأل قائـد الطـائرة إذا مـا كـان بمقـدوره أن يعتبـر حالتي هذه حالة استثنائية وأن يسـمح لـي بمغـادرة الطـائرة. عـادت المضـيفة بعـد بضـعة دقـائق مبتسـمة وفتحـت بـاب الطـائرة وأنزلـت السلم. حتى ذلك الحين لم يكن أحد من الركاب قد تحرك من مكانه. وبينما كنت أنزل، ألقيت نظرة خاطفـة إلـى الخلـف فشـاهدت العديـد من رجال الأعمال الآخـرين يطلبـون نفـس طلبـي. لـم يكـن قـد خطـر ببالهم أبداً أنه لكي يغيروا حالتهم، فما عليهم إلا مجرد السـؤال.

٧. اطلب تقييماً لأدائك

يعد هذا مقوماً مهماً آخر من مقومات السؤال غالباً مـا نتغاضـى عنـه ويفوتنـا الانتبـاه إليه. كيف يمكنك حقـاً أن تعـرف مـا إذا كـان منتجـك أو خـدمتك تفـي بحاجـات عملائك؟ اسألهم قائلاً: "ما رأيكم في أدائنا؟ ما الذي نـستطيع فعله لتحسـين ما نقدمه لكم من خدمة؟ ما الذي يعجبكم بشأن منتجاتنـا ومـا الـذي لا يعجـبكم؟" قـم بعمـل استطلاعات لآراء العملاء بصفة منتظمة على أن تشتمل على أسـئلة جيـدة وحاسـمة. فكر في إجراء مقابلة مباشرة مع عملائـك كـل شـهر مـن خـلال مجموعـات التركيـز. ادعهم إلى الغداء ووجه إليهم الكثير من الأسئلة. إنهـا طريقـة رائعـة لتحسـين عملـك ومواصلته بشكل جيد.

وإذا كنت تشرف على فريق من الأشخاص أو تدير مؤسسة كبيرة، فاطلب ممـن يعملون معك أن يعطوك ما لديهم من أفكار، فهـؤلاء هـم غالبـاً الأكثـر معرفـة عنـدما يتعلق الأمر بالأنشطة العملية اليومية التي تجعل العمل يسير بسلاسة. تحدث كـذلك مع مورديك. ربما تكون هناك طرق لتحسـين الكفـاءة، مـع توزيـع أفضـل، أو لتقليـل التكاليف بتطبيق سياسات المخزون في الوقت المحدد لها تماماً. أياً كان نـوع النشـاط الذي تعمل فيه فأنت محاط بأشخاص قادرين على إعطائك تقييماً أميناً ومفيـداً. كـل ما عليك هو السؤال. وكما أشرنا سابقاً، توجد ورشة عمل مفيدة في نهاية هذا الفصـل سوف تساعدك على أن تضع خطة عمل لتنفيذ هذه الطرق السبعة للسؤال.



DILBERT reprinted by permission of United Feature Syndicate, Inc

كيف تسأل؟

بعض الأشخاص لا ينعمون بفوائد السؤال لأنهم لا يسألون بفعالية. فإذا استخدمت لسؤالك أسلوباً غامضاً غير محدد، فلن يفهمك الآخرون. فيما يلي خمس طرق تضمن بها تحقيق نتائج من وراء السؤال.

١. اسأل بوضوح

كن دقيقاً. فكر في طلبك بوضوح وخذ الوقت الكافي للإعداد. استخدم مفكرة لتختار الكلمات التي لها أعظم أثر. هذا أمر مهم للغاية. إن الكلمات سلاح قوي وفعال ولذلك قم باختيارها بحرص واهتمام. عدم ترابط كلماتك لن يفيدك بشكل جيد. وإذا كنت بحاجة إلى أشخاص بارعين في صياغة وتوجيه الأسئلة فابحث عنهم واستمن بما لديهم من أفكار. اطلب المساعدة.

٢. اسأل بثقة

الأشخاص الذين يسألون بثقة هم الأكثر حظاً في هذه الحياة من هؤلاء الذين يتملكهم التردد والشك. اسأل بجرأة وثقة مادمت قد حددت ما تريد طلبه أو السؤال بشأنه. هذا لا يعني أن تكون متهوراً أو متعجرفاً أو مغروراً. الثقة بالنفس من الممكن أن تكون قوة هادئة بداخلك ولكنها تكون مرئية للأشخاص الذين توجه لهم السؤال. إن الشيء السلبي الوحيد الذي يمكن أن يحدث لك هو أن يقابل طلبك بالرفض، فهل هذا

يضعك في موقف أسوأ مما قبله؟ بالطبع لا. إنه يعني فقط أن هذا الطريق للوصول إلى نتائج هو طريق مغلق، وأن عليك أن تبحث عن طريق آخر.

٣. اسأل باستمرار

بعض الأشخاص يفضون أيديهم من الأمر ويستسلمون بسرعة شديدة بعد أن يطرحوا سؤالهم الذي طرحوه بشكل متخاذل ويفتقر إلى الثقة في الأصل. لذلك إذا أردت أن تكتشف الثروة الحقيقية في الحياة، فسوف تكون بحاجة إلى السؤال عن الكثير. تعامل مع الأمر كلعبة وداوم على السؤال حتى تجد الإجابات. اسأل باستمرار. وفي مجال المبيعات، عادة ما يكون هناك أربع أو خمس لاءات قبل أن تحصل على إجابة بنعم. إن أمهر من يقومون بتقديم العروض يتفهمون هذا الأمر جيداً فهو أمر طبيعي. وعندما تجد طريقة ناجحة للسؤال، داوم على تطبيقها. على سبيل المثال، تستخدم بعض الشركات نفس الجملة الإعلانية لسنوات عديدة. لماذا؟ لأنها جملة ناجحة.

٤. اسأل بإبداع

في هذا العصر الذي يتميز بالمنافسة العالمية الشديدة، ربما يضيع سؤالك في الزحام ولا يرقى صوتك إلى مسامع صناع القرار الذين تأمل في الوصول إليهم. هناك طريقة بسيطة حول هذه النقطة. ويطلق المؤلف الشهير ريتشارد كارلسن في كتابه Don't Worry, Make Money على هذه الطريقة اسم "النبتة الأرجوانية". وهي استراتيجية تساعدك على أن تصمد في الزحام. على سبيل المثال، إذا كنت ترغب في لفت انتباه أحد الأشخاص، فلا ترسل إليه مجرد خطاب عادي. استخدم إبداعيتك للتوصل إلى مقدمة بالغة التأثير. إليك مثالاً جيداً من كتاب The Best of Bits and Pieces:

كان وكيل المشتريات الرئيسي في شركة مزدهرة غير متاح لمندوبي المبيعات. كانوا لا يستطيعون الاتصال به وإنما كان هو الذي يتصل بهم. وقد حدث في مناسبات عديدة أن ذهب بعضهم إلى مكتبه ليطلبوا مقابلته ولكنه كان يتخلص منهم سريعاً.

وأخيراً، استطاعت مندوبة مبيعات أن تخترق دفاعاته وذلك بأن أرسلت إليه حمامة من الحمام الزاجل وعلقت في إحدى قدميها بطاقة كتبت عليها: "إذا أردت معرفة المزيد عن منتجنا، فقم فقط بمجرد إلقاء مندوبتنا من النافذة".

هذا مثال جيد على طريقة "النبتة الأرجوانية". فكر ما الذي بمقدورك القيام به لتترك أثراً فعالاً في نفوس أهم عملائك؟ قم بذلك بطريقة ممتعة. تشاور مع مجموعة تبادل الأفكار والآراء خاصتك. خصص وقتاً كل شهر لتفكر في كيفية تطبيق طريقة "النبتة الأرجوانية" ولا تندهش عندما تنفتح تلك الأبواب المحصنة أمامك على مصراعيها وتدعوك إلى الدخول مرحبة بك.

٥. اسأل بإخلاص

عندما تكون بحاجة إلى المساعدة حقاً، يستجيب لك الآخرون. والإخلاص يتطلب أن تكون صادقاً. إنه يعني أن تسقط الأقنعة الزائفة والصورة الخادعة وأن تظهر استعداداً لأن تكون عرضة للانتقاد. قل الأشياء كاملة وكما هي حقيقة. لا تقلق إذا لم يكن عرضك التقديمي مثالياً، اسأل من قلبك. كن بسيطاً وسيفتح لك الناس قلوبهم ويفسحون لك صدورهم.

كذلك، سيلقى طلبك استحساناً إذا استطعت أن تظهر بوضوح أنك بذلت جهداً كبيراً. على سبيل المثال، إذا كانت إحدى المؤسسات الخيرية تحتاج إلى ٥٠ دولاراً فقط لتحقيق هدفها بجمع ١٠٠٠ دولار، وقام ممثلوها بتوضيح كافة الأشياء التي قاموا بفعلها -غسيل السيارات، البيع في مخبز، إزالة القمامة- لجمع التسعمائة وخمسين دولاراً الأولى، فربما تتبرع بالباقي، خصوصاً إذا كان لديهم موعد نهائي محدد لم يتبق عليه إلا ساعات قليلة.

عندما تطرق كل الأبواب وتخطو في كل السبل للحصول على ما تريد، يزداد احتمال أن يمد إليك الأشخاص يد المساعدة عندما تطلب دعمهم ومساندتهم. إن مَنْ يطلبون فوزاً سهلاً طوال الوقت نادراً ما يحققون النجاح.

هناك طرق كثيرة للسؤال



فتعلمها جميعاً

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

خاتمة

إن عادة السؤال قد غيرت معالم العالم. وهناك أمثلة كثيرة لقادة عظماء عرفوا كيف يسألون جيداً، وقد قاموا بذلك بالتزام وشغف. على سبيل المثال، كان مارتن لوثركنج الابن يحلم دائماً بالمساواة بين الجميع. وقد طالب بذلك الأمر وغير مجرى التاريخ، واهباً حياته ثمناً قليلاً لذلك. وأثناء الحرب العالمية الثانية. ناشد ونستون تشرتشل -رئيس وزراء بريطانيا في ذلك الحين- شعبه وطلب منهم "ألا يستسلموا أبداً، أبداً، أبداً، أبداً"، ونجت بريطانيا العظمى من الغزو. ومن المهم أن نلاحظ أن هذين الزعيمين كان كل منهما يمتلك رؤية قوية والتزاماً كاملاً لتحقيق أهدافه. وكان السؤال بالنسبة لهما هو الوسيلة الطبيعية لإحراز تقدم مستمر.

إن كل يوم يحمل لنا مع إشراقة شمسه الكثير من الفرص لتسأل عما تريده. كن واعياً لتلك اللحظات. تقدم بجرأة إلى الأمام وأعلن عن طلباتك بكل صراحة ووضوح. هذه الطلبات هي بذور نجاحك وازدهارك في المستقبل، فقم بغرسها الآن حتى يمكنك الاستمتاع بالحصاد لاحقاً. حسناً، نحن الآن على مشارف الفصول الثلاثة الأخيرة. أنت الآن في المرحلة الأخيرة من الرحلة، فتهانئنا لك لأنك قد تابعت المشوار حتى وصلت إلى هذه النقطة. إن الاستراتيجيات الثلاثة الأخيرة القادمة سوف تجعلك تعمل بكد واجتهاد حتى تحقق النتائج المرجوة. سوف يتطلب هذا الأمر جهداً كبيراً من جانبك، ولذلك ابق مركزاً. بينما نقدم لك الفصول الثلاثة الباقية، الإصرار والمثابرة، اتخاذ إجراء حاسم، العيش من أجل تحقيق غاية محددة.

اسأل نفسك

هل أنا مستعد الآن لإجراء بعض التغييرات؟

خطوات العمل

السؤال عما تريده

سبع طرق للارتقاء بأعمالك

لمساعدتك على زيادة إنتاجيتك ودخلك بشكل سريع، خصص دقائق قليلة لإتمام خطة العمل هذه بشأن السؤال عما تريده. إن التطبيق الناجح لهذه الاستراتيجيات من الممكن أن يزيد إيراداتك وأرباحك بنسبة تصل إلى خمسين بالمائة على الأقل؛ فابدأ من الآن!

١. اسأل للحصول على المعلومات

ما هو الشيء الذي يمكنك القيام به لكي تحسن الطريقة التي تسأل بها للحصول على المعلومات؟ اذكر شيئاً واحداً

____

____

٢. اسأل لإنجاح مشروعك

هل السؤال الأخير الذي تقوم بطرحه عند إتمامك لصفقة ما يجلب لك المستوى الذي تريده من النجاح. إذا لم يكن الأمر كذلك، فحاول أن تتوصل إلى طريقتين جديدتين

على الأقل للسؤال من أجل إنجاح مشروعك، ولتكن هاتان الطريقتان بسيطتين ومحددتين.

أ. ________________

ب. ________________

٣. اطلب الحصول على شهادات مكتوبة.

اكتب أسماء خمسة أشخاص يستطيعون منحك شهادات ممتازة تقر بحسن أدائك. حدد وقتاً معيناً للاتصال بهؤلاء الأشخاص، وواصل هذا الأمر حتى الإنجاز.

١. ________________ ٤. ________________

٢. ________________ ٥. ________________

٣. ________________

٤. اطلب الحصول على تقديمات ممتازة

ضع نظام محدد لجذب عملاء جدد باستمرار. تذكر، الكلمة الأساسية هنا هي باستمرار. وهذا يعني أن تقوم بذلك كل أسبوع.

____

____

____

٥. اسأل لتوسيع أعمالك

اذكر أسماء خمسة عملاء سوف تتوجه إليهم في محاولة لزيادة حجم تعاملاتك معهم. حاول أن تضع أمامهم سبباً وجيهاً يجعلهم يقدمون على شراء المزيد منك؛ تخفيضات متميزة، وبدء منتج جديد أو سحب مجاني على جائزة كبرى.

١. ________________ ٤. ________________

٢. ________________ ٥. ________________

٣. ________________

٦. اطلب إعادة التفاوض

اذكر موقفاً واحداً تريد إعادة التفاوض بخصوصه في الشهر المقبل. ضع في اعتبارك معدلات الفائدة وحدود التسهيلات الائتمانية والأجازات والراتب وتوصيف الوظيفة... إلخ.

---

٧. اطلب تقييماً لأدائك

اذكر طريقتين يمكنك من خلالهما تحسين ما تتلقاه من عملائك من تقييم لأدائك. ضع في اعتبارك التسويق عبر الهاتف ومجموعات التركيز المكونة من العملاء واستطلاعات الرأي... إلخ.

أ. ________________

____

ب. ________________

____

بالإضافة إلى هذه الاستراتيجيات السبعة، راقب نفسك باستمرار لترى ما إذا كان هناك شيء ما توقفت عن السؤال بخصوصه. قم الآن بإعداد قائمة تشتمل على ثلاثة أشياء توقفت عن السؤال بخصوصها وتريد معرفة المزيد عنها.

أ. ________________

____

ب. ________________

____

ج. ________________

____



لم يتبق إلا ثلاث استراتيجيات؛ أحسنت العمل!

استراتيجية التركيز رقم ٨

الإصرار والمثابرة

"إن القوة التي تكاد تصل إلى حد المعجزة التي تميز القلة القليلة منا هي نتاج المجهود الدائم والثبات والمثابرة، ويغلف كل ذلك روح شجاعة وتصميم لا يلين".

– مارك توين

إذا ألقيت نظرة عن قرب على الأشخاص الناجحين في حياتهم حقاً، فإنك سوف تجد سمة شخصية واحدة في عدد كبير منهم.

ونحن نسمي هذه السمة الإصرار والمثابرة. ولأول وهلة قد تبدو كلمتا إصرار ومثابرة متماثلتين في المعنى، وهذا صحيح، فهما كذلك بالفعل، ولكننا قد قمنا بوضعهما سوياً لكي نؤكد على أهمية هذه العادة. وفي حالة ما إذا كنت تمر بهذا الأمر مرور الكرام دون أن تعطيه ما يستحقه من تفكير واهتمام، فإليك هذه العبارة الهامة التي يتعين عليك أن تستوعبها وتحتفظ بها في أعمق أعماق عقلك: إنك لن تحقق أبداً نتائج عظيمة في حياتك بدون المثابرة والإصرار.

وفي هذا الفصل، سوف تكتشف كيف تقوم بصفة مستمرة بأخذ خيارات جيدة حتى تتحول أحلامك وأهدافك إلى حقيقة واقعة. سوف تتعلم كذلك ما الذي نعنيه عندما نتحدث عن مستوى أعلى من المثابرة والإصرار، وكيف يمكنك أن تمارس ذلك بصورة يومية. بالإضافة إلى ذلك، فإننا سوف نقدم لك الكيفية التي يمكنك بها أن

تكتسب روح الإصرار والتحدي وبالتالي يمكنك أن تتحمل الأوقات العصيبة والتحديات غير المتوقعة وقتما تظهر.



عدم الثبات

إن كثيراً من الشركات تصارع من أجل البقاء؛ لأن رؤساءها يتسامحون مع تلك الدرجة العالية من عدم الجدية والإصرار التي تنتشر في قطاعات عديدة في هذه الشركات. حسناً إليك هذه الأخبار: إن عالم الأعمال اليوم يختلف كثيراً عما كان عليه قبل عشر سنوات: فقد ارتفع حد الأداء إلى مستوى جديد لن يتم في ظله التسامح مع عدم الكفاءة. إليك مثالاً من الأرجح أنك قد عاينته من قبل: تدعو لعقد اجتماع لفريق العمل في الساعة التاسعة صباحاً يوم السبت وتطلب من كل مندوبي المبيعات لديك البالغ عددهم عشرون مندوباً حضور هذا الاجتماع. وفي الساعة التاسعة والربع صباحاً من ذلك اليوم لا يصل إلا أربعة عشر شخصاً فقط، ثم يأتي اثنان آخران على مهل في الساعة التاسعة والنصف إلا خمس دقائق ولا يحضر الباقون على الإطلاق، ويتكرر هذا الأمر كل أسبوع تقريباً.

وهكذا فإن مثل هذا الإهمال أو عدم المثابرة سوف يقضي على وحدة فريق العمل. وعادة ما يكون السبب الأصلي في ذلك قلة من الأشخاص الذين يتسمون بعدم الجدية والإهمال، فهم يحضرون في بعض الأحيان ويتغيبون في أحيان أخرى وهذا أمر محبط ومثبط للهمة في حقيقة الأمر. ولكن الحل الأمثل للتعامل مع مثل هذا الموقف أصبح بسيطاً جداً في عالم اليوم: ليحرم المتأخرون من حضور الاجتماع ولتغلق الأبواب في وجوههم في تمام الساعة التاسعة، وهذا هو الصواب بعينه. إن الرسالة التي يراد توجيهها إلى كل منهم ستكون واضحة تماماً وهي: "إذا كنت تريد أن تكون أحد أفراد فريق العمل هنا، فلتكن جاداً ومواظباً ومثابراً".

فوائد المثابرة

أولاً، لكي نعطيك فكرة عما نشير إليه، دعنا نلق نظرة على نموذج رائع، وهو يعرف بالسيد "مثابر": كال ريبكن الابن.

في حالة ما إذا لم تكن من عشاق لعبة البيسبول، فإن كال ريبكن الابن يلعب لفريق بلاتيمور أوريولز. والسبب في أن هذا اللاعب يعتبر أسطورة في عالم الرياضة يتمثل في مثابرته التي لا يصدقها عقل. وفي السادس من سبتمبر عام ١٩٩٥ لعب كال مباراته رقم ٢١٣١، وبذلك سجل رقماً قياسياً جديداً واستطاع أن يحطم الرقم القياسي القديم وهو ٢١٣٠ مباراة الذي كان قد سجله لو جريج، وهو الرقم الذي لم يستطع أحد تحطيمه لأكثر من ستة وخمسين عاماً.

لنضع هذا الأمر في صورة مقارنة: حتى يستطيع موظف ما أن يمتلك ما لدى كال ريبكن من مثابرة، وعلى فرض أن هذا الموظف يعمل بمعدل ثماني ساعات يومياً في المتوسط لمدة خمسة أيام في الأسبوع، فإنه يحتاج للعمل بنفس هذا النوال لمدة ثماني سنوات وشهر وعشرين يوماً ولا يطلب أجازة مرضية أبداً خلال كل هذه المدة! لا عجب إذن في أن يطلق على كال لقب الرجل الحديدي في لعبة البيسبول. ولقد لعب في كل مباراة خاضها فريقه لأكثر من ثلاثة عشر عاماً (وفي مساء اليوم الذي

حطم فيه الرقم القياسي القديم، كان أقرب المنافسين له هو اللاعب فرانك توماس الذي يلعب لفريق شيكاغو وايت سوكس وكان قد لعب ٢٣٥ مباراة فقط).

وقد تحولت قدرة ريبكن على حضور كل مباراة يخوضها فريقه إلى قائمة رائعة من النجاحات. وخلال تلك الفترة استطاع أن يفوز مرتين بالجائزة التي تمنح سنوياً لأحسن لاعب في الولايات المتحدة، وذلك في عامي ١٩٨٣ و١٩٩١. كما لعب أيضاً في اثنتي عشرة مباراة من المباريات التي يشارك فيها كل نجوم هذه اللعبة. وقد حقق كال ريبكن نجاحاً كبيراً على المستوى المالي في حياته؛ ولكن الأهم من المال هو شعوره الهائل بالرضا عما حققه في حياته من إنجازات.

كانت فلسفته في العمل بسيطة ومتجددة. كل ما كان يريده هو أن يلعب البيسبول لصالح فريق بلاتيمور على الأخص، وأن يبذل أقصى ما في وسعه في كل مباراة يشترك فيها.

وهذا يوضح بجلاء ما كان يتصف به من إحساس قوي بالمسئولية وبالقيمة الأخلاقية للعمل، تلك القيمة التي أصبحت عملة نادرة جداً اليوم. إن حرصه المستمر على الاشتراك في كل المباريات التي خاضها فريقه وبذله لأقصى جهد يستطيعه فيها هما اللذان جعلاه يحقق كل ما كان يتمناه. وخلال ذلك كله، كان ريبكن على الدوام إنساناً متواضعاً. ومن المثير للاهتمام أن ريبكن يتبع نفس أسلوب الجدية والمثابرة في حياته العائلية كذلك، حيث تحتل زوجته وأطفاله مكانة هامة بالنسبة له. قارن موقفه هذا بمسلسل الفضائح الأسبوعية الذي لا ينتهي والتي يرتكبها بعض المشاهير في عالم رياضة المحترفين اليوم ممن هم أقل نضجاً وضعفاء الشخصية.

بقي شيء آخر في هذه القصة وهي نقطة جديرة بألا تنسى: عندما تصمد من أجل تحقيق شيء ما وتقوم بعمل رائع في سبيل ذلك، فإنك تجتذب إليك صفوة الأشخاص وتجلب لنفسك فوائد وعوائد جمة. إن ريبكن في عشية تحطيمه للرقم القياسي القديم تم تكريمه في احتفال كبير حضره المشاهير ورؤساء شركات كبيرة متعددة الجنسيات وحتى رئيس الولايات المتحدة. وقد انهالت عليه الهدايا وتلقى ترحيبات حماسية لا حصر لها. هل تتخيل ذلك؟ إن كل هذا كان يرجع إلى مثابرته وإصراره على الاشتراك في كل المباريات وقيامه بما يحب القيام به.

يروي لنا جاك ومارك:

أحد الأسباب الرئيسية في أننا قد استمتعنا بما حققته سلسلة كتبنا Chicken Soup for the Soul من نجاح هائل هو المثابرة في تحقيق الأهداف أسبوعياً وشهرياً وسنوياً. كانت هذه الأهداف واضحة لا لبس فيها ومثيرة للتحدي إلى أقصى حد. إن أهدافنا قد ألهمتنا وألهبت حماستنا لأننا لم نكن متأكدين تماماً من كيفية تحقيقها. وهذا أثار مصادر طاقتنا الخلاقة، وبمساعدة شركائنا في مجموعة تبادل الأفكار والآراء الخاصة بنا، فإننا كنا دائماً ما نجد حلولاً. وفي الوقت الراهن فإن لدينا تسعة وعشرين إصداراً مختلفاً من هذه السلسلة.

في أول سنة للنشر تم بيع ١٣٥،٠٠٠ كتاب، وفي السنة الثانية زاد العدد إلى ١،٣٥ مليون، وفي السنة الخامسة (عام ١٩٩٨) وصل إجمالي مبيعات كتبنا إلى ١٣،٨ مليون كتاب. واكتشفنا أيضاً أنه عندما يكون لدى الإنسان الإصرار والمثابرة وخطة عمل تتسم بالمبادرة، فإنه يكتسب القوة التي تدفعه إلى العمل والأداء وتصبح هذه القوة متدفقة بلا توقف. إنك تستطيع باختصار أن تحقق سلسلة متصلة من الفوز والنجاح.

والآن، قم بإلقاء نظرة فاحصة على أسلوب حياتك لتعرف ما إذا كان أسلوباً ناجحاً من عدمه. هل المثابرة والإصرار يعدان جزءاً لا يتجزأ من حياتك اليومية أم أنك تسير على غير هدى وتتخبط هنا وهناك مع ما يصادفك من فرص في الحياة؟ إذا كنت تعمل بصورة حسنة، فإننا نصفق لك إعجاباً، ولكن دعنا نرتق بقدرتك إلى مستوى آخر، إلى تلك المنطقة الخاصة حيث تكون التحديات أكبر والعوائد أكثر.

ثق بأعظم قوة لديك

في الفصول السابقة قمنا بوضع كافة التمرينات الخاصة بخطوات العمل في نهاية كل فصل حتى تستطيع أن تركز بشكل أفضل وأن تأخذ الوقت الكافي الذي تريده، ولكن هذا النظام على وشك أن يتغير الآن. في الواقع، نحن نريدك أن تتوقف الآن على

الفور وأن تستعد ذهنياً وأن تقوم بعمل التمرين التالي المكون من جزأين قبل أن تواصل القراءة. إذا قررت أن تتخطى هذا التمرين وتستمر في القراءة، فسوف يفوتك تماماً أثر هذا الدرس الفعال.

باستخدام ورقة العمل التالية، قم بإعداد قائمة تشتمل على ستة أشياء ينبغي عليك أن تقوم بها في الشهور الثلاثة القادمة. هذه هي الأنشطة التي يجب أن تستكمل لأي سبب كان، وهي قد تتضمن بعضاً من الأهداف قصيرة المدى التي قمت بوضعها لنفسك مسبقاً. اجعل عباراتك مختصرة، وأمام كل نشاط يجب عليك فعله، اكتب كلمة واحدة تصف شعورك تجاه هذا النشاط.

أشياء يجب عليّ القيام بها في الشهور الثلاثة القادمة

أمثلة

١. إعادة تنظيم مكتبي وتنظيفه.

٢. دفع ما عليّ من ضرائب.

٣. إجراء حوار من القلب إلى القلب مع ابني ذي الستة عشر ربيعاً.

فكر فيما تشعر به حقاً عندما تتخيل كل مهمة. ولمساعدتك، إليك بعض الكلمات التي نستخدمها للتعبير عن المشاعر والأحاسيس: غاضب، حزين، سعيد، شديد الاهتمام، قلق، منزعج، محبط، مبتهج، محب، شاكر. هذه هي الكلمات التي ترتبط مباشرة بالمشاعر والأحاسيس. تخير الكلمة التي تناسبك لتصف بها شعورك تجاه كل بند من بنود قائمة الأشياء التي يجب عليك فعلها. من المهم حقاً أن تكمل هذا التمرين فوراً حتى تحصل على أقصى فائدة. وقد كان هذا التمرين واحداً من أهم الأنشطة الخلاقة بالنسبة لعملائنا وذلك في برنامج إعداد الناجحين الذي قمنا بعقده.

أشياء يجب القيام بها

أشياء يجب عليّ القيام بها في الشهور الثلاثة القادمة،

موعد إتمامها: ليس متأخراً عن ———— (حدد تاريخاً)

الشعور

ما هي الكلمة التي تصف بدقة بالغة شعورك تجاه وجوب القيام بهذه الأنشطة؟

أشياء يجب القيام بها	الشعور
١. ________	________
٢. ________	________
٣. ________	________
٤. ________	________
٥. ________	________
٦. ________	________

أحسنت! والآن هيا نراجع قائمتك. قم بإلقاء نظرة على كل بند فيها، بند واحد في كل مرة، وارسم خطاً بقلمك فوق الكلمات التي تكون الجملة التي تحدد كل مهمة، من أول الجملة إلى آخرها. نعم، اشطب هذه البنود من قائمتك.

السبب في ذلك هو أنك لست مضطراً في حقيقة الأمر إلى القيام بأي من هذه الأشياء الآن. نعم، أنت لست مضطراً حقاً! الآن وأنت تقرأ هذا الكلام ربما تظهر احتجاجك عليه على أساس أن بعضاً من هذه الأشياء يجب حقاً القيام بها، فهي أشياء لا يمكن التغاضي عنها؛ فهناك ضرائب ينبغي أن تقوم بسدادها، هذا ما تقوله. لا، لست مضطراً إلى دفع الضرائب الآن. قد ينتهي بك الأمر إلى دخول السجن أو إلى دفع غرامة، ولكنك لست مضطراً إلى دفع الضرائب الآن. هذه هي أسوأ العواقب إذا لم تدفع، ولكنك لست مضطراً إلى ذلك. وفي حالة ما إذا كنت مشوشاً أو متحيراً قليلاً بشأن هذه الفكرة، فهيا لنصيغها في عبارة بسيطة محددة:

في الحياة، ليس هناك ما انت مضطر الى فعله.



وهذا يشمل دفع الضرائب أو العمل لمدة سبعين ساعة أسبوعياً، أو الاستمرار في وظيفة أو عمل أو علاقة لا تستمتع بها.

والآن قم بإلقاء نظرة على قائمتك مرة أخرى. هل سوف ينتهي عالمك حقيقة إذا لم تنجز هذه المهام خلال الثلاثة أشهر القادمة؟ بالطبع لا. ربما لن تكون سعيداً إذا لم تستكمل تلك المهام، وربما ستكون هناك عواقب وخيمة لذلك. إننا نتفهم هذا الأمر، ولكن النقطة الأساسية التي نريد توصيلها لك هي أنك لست مضطراً إلى إنجاز هذه المهام.

هيا نغير معدل السرعة لمدة دقيقة. (إذا كنت لا تزال مشوشاً، فتحل بالصبر، وأصغ إلينا بأناة وتمهل، فكل شيء سوف يتضح تماماً بعد قليل) لاحظ الكلمات التي اخترتها لكي تصف شعورك. إن بإمكاننا أن نخمن –بناء على سنوات من الخبرة– أنك اخترت عدداً كبيراً من الكلمات السلبية وخاصة إذا كانت المهمة تتعلق بشيء ما تقوم بتأجيله منذ فترة أو بشيء لا تتطلع إليه. من الطبيعي أن تشعر بالقلق أو بالانشغال أو بالإحباط في هذه المواقف. قم بإلقاء نظرة أخرى على الكلمات التي استخدمتها. هل تؤثر هذه الكلمات التي تصف الشعور عليك بالسلب أم بالإيجاب فيما يتعلق بنوعية الطاقة التي تثار بداخلك على أثرها؟ إنك على صواب! فإذا كان الشعور سلبياً، تتكون بداخلك تلقائياً طاقة سلبية تستنزف قدرتك على أن تؤدي أداءً عالي المستوى.

حسناً، لننتقل الآن إلى الجزء الثاني من التمرين باستخدام ورقة العمل التالية. قم بإعداد قائمة تشتمل على ستة أشياء على الأقل تريد أو تختار القيام بها في الشهور الثلاثة القادمة. هذه قائمة مختلفة عن القائمة السابقة حيث إنها تشتمل على

الأشياء التي تتطلع بالفعل إلى القيام بها. ومرة ثانية، اختر كلمة لتصف بها شعورك تجاه إنجاز كل بند من بنود هذه القائمة. راجع الأمثلة التالية أولاً.

ولكي تحقق أقصى استفادة من هذا الأمر، فإنه من المهم أن تبدأ في القيام بهذا النشاط وإنجازه الآن وفوراً.

أشياء أختار القيام بها

أشياء أختار القيام بها في الشهور الثلاثة القادمة (على سبيل المثال: التخطيط لإقامة حفلة خاصة، طرح منتج جديد، البدء في تلقي دروس في العزف على الجيتار)

موعد إتمامها: ليس متأخراً عن ______________ (حدد تاريخاً)

الشعور

ما هي الكلمة التي تصف بدقة بالغة شعورك تجاه رغبتك في إتمام هذه الأنشطة؟

أشياء أختار القيام بها	الشعور
١. ______________	______
٢. ______________	______
٣. ______________	______
٤. ______________	______
٥. ______________	______
٦. ______________	______

والآن، قم بإلقاء نظرة على الكلمات التي استخدمتها هذه المرة لوصف شعورك. من الأرجح أنها أكثر إيجابية بكثير من تلك التي استخدمتها في القائمة الأولى. إذا كانت الأنشطة التي تقوم بها تولد طاقة إيجابية، فسوف تكون لديك حينئذ قدرة أكبر ورغبة أقوى في إتمامها. أليس من الأفضل إذن أن تشعر بالسعادة والإثارة بدلاً من القلق والإحباط؟

عند هذه النقطة قد تفكر في نفسك قائلاً: "حسناً، من السهل أن أشعر بشعور جيد تجاه الأشياء التي أرغب في القيام بها، ولكن الحياة لا تسير دائماً على هذا النحو. فهناك الكثير من الأشياء التي لا أرغب في القيام بها، ولكنني أكون مضطراً إلى ذلك على أية حال؛ وهذه هي طبيعة الحياة".

لا، ليس الأمر كذلك. وإليك النقطة البالغة الأهمية:

كل شيء في الحياة إنما هو اختيار



كل شيء على الإطلاق.

مولد نجمة جديدة؛ الأم والابنة اللتان آمنتا بأخذ خيارات أفضل.

في الثالث والعشرين من شهر يونيو عام ١٩٤٠، ولدت الطفلة ويلما رودولف مبتسرة وكان وزنها أربعة أرطال ونصف فقط. وقد ولدت في أسرة فقيرة معدمة من السود كغيرها من الأسر الكثيرة التي كانت تعاني بسبب حالة الكساد الاقتصادي الشديدة في ذلك الوقت. قضت أمها سنوات عديدة بعد ولادة هذه الطفلة ترعاها وتمرضها إذ إنها ما كانت تبرأ من مرض ما حتى تصاب بغيره. وفي خلال ذلك أصيبت بالحصبة ثم بالتهاب الغدة النكفية ثم بالحمى القرمزية ثم بالجديري ثم بالالتهاب الرئوي. وبالإضافة إلى ذلك، فإنه تعين على والدتها أخذها إلى الطبيب عندما تم اكتشاف أن قدمها وساقها اليسرى يضعفان تدريجياً وبدأت تظهر بهما بعض التشوهات. ولقد شخصت الحالة على أنها مصابة بشلل الأطفال، ذلك المرض الذي يجعل صاحبه عاجزاً عن الحركة بصورة طبيعية ولا شفاء منه. ولكن السيدة رودولف ما كانت لتتخلى عن ابنتها. تتذكر ويلما ذلك الموقف من حياتها قائلة: "أخبرني الطبيب أنني لن أستطيع المشي ثانية، ولكن أمي أخبرتني أنني سوف أستطيع ذلك، وآمنت

بما أخبرتني به أمي". وبعد ذلك اكتشفت السيدة رودولف أن ويلما من الممكن أن تتلقى العلاج في مستشفى ميهاري بمدينة ناشفيل. وعلى الرغم من أن هذه المستشفى كانت تبعد عن مقر سكنهم بخمسين ميلاً، فإن والدتها كانت تذهب بها إلى هناك مرتين كل أسبوع واستمر ذلك لمدة سنتين، حتى أصبحت قادرة على السير بمساعدة ساقين معدنيين. وبعد ذلك قام الأطباء بتعليم السيدة رودولف كيف تجري لابنتها تمرينات العلاج الطبيعي في المنزل. وكان جميع إخوتها وأخواتها يساعدونها كذلك، وفعلوا كل شيء لمساندتها وتشجيعها على أن تكون قوية وعلى أن تعمل بجد وإصرار حتى تتحسن حالتها. وأخيراً وبحلول عامها الثاني عشر، استطاعت أن تمشي على قدميها بصورة طبيعية بدون أي أجهزة معاونة. إن السيدة رودولف كانت من البداية قد أخذت خياراً محدداً وهو أن ابنتها في يوم ما ستشفى من مرضها وتصبح قادرة على المشي. إن إصرارها ومثابرتها في مواجهة الرفض والشدائد كان لهما ثمارهما في آخر الأمر. وبعد ذلك، قامت ويلما بنفسها بأخذ خيار مهم للغاية، فقد قررت أن تصبح بطلة رياضية، ذلك الخيار الذي تحول فيما بعد إلى خيار ملهم.

وفي المدرسة الثانوية، أصبحت ويلما نجمة في كرة السلة وسجلت رقماً قياسياً في تسجيل النقاط وقادت فريقها إلى إحدى البطولات الرسمية. ثم أصبحت بطلة في ألعاب المضمار، واشتركت للمرة الأولى في دورة الألعاب الأوليمبية في عام ١٩٥٦؛ وكانت وقتها في السادسة عشرة، وفازت فيها بالميدالية البرونزية في سباق التتابع ٤×٤. ولكن هذا كله كان مجرد البداية لانطلاقة أكبر.

وفي السابع من سبتمبر عام ١٩٦٠، أصبحت ويلما أول لاعبة أمريكية تفوز بثلاث ميداليات ذهبية في دورة الألعاب الأوليمبية التي أقيمت في روما. فقد فازت بالمركز الأول في سباق المائة متر وفي سباق المائتي متر، كما قطعت المرحلة الأخيرة لفريقها في سباق الأربعمائة متر تتابع.

وقد قادتها كل هذه الإنجازات الرائعة إلى أن تصبح واحدة من أشهر اللاعبات قاطبة. بالإضافة إلى ذلك، فإن شهرتها هذه في مجال الرياضة قد أدت إلى ذوبان الفوارق بين الجنسين والتي كانت موجودة من قبل وذلك في مجال ألعاب المضمار والميدان.

ومن بين الجوائز العديدة التي حصلت عليها خلال مشوار حياتها كرياضية وبعد اعتزالها كذلك، أنها كانت أول لاعبة تفوز بجائزة جيمس إي سوليفان للروح الرياضية العالية وكذلك جائزة أفضل رياضي في العالم التي تمنحها رابطة كتاب الرياضة في أوربا، بالإضافة إلى جائزة كريستوفر كولمبس التي تمنح لأبرز شخصية رياضية دولية.

وعلى الرغم من معاناتها الجسدية المبكرة، فإن ويلما رودولف قد اختارت أن تحيا وأن تؤدي دوراً على مسرح أكبر بكثير مما كان يفترض لمن في مثل حالتها الصحية. ومن خلال قيامها بذلك، أصبحت نموذجاً رائعاً حري أن يحتذي به كل الأطفال من ذوي الاحتياجات الخاصة أو الذين ينشئون في بيئة يحرمون فيها من مميزات عديدة. وفي عام ١٩٩٧، وبعد وفاتها بثلاث سنوات نتيجة إصابتها بسرطان في المخ، أعلن دون ساندكويست حاكم ولاية تينيسي أن يوم الثالث والعشرين من يونيو سوف يصبح يوماً مخصصاً لإحياء ذكرى ويلما رودولف.

والآن، نأمل أن تكون قد اقتنعت بأن الحياة ما هي إلا خيارات. انظر إلى الدليل حولك كل يوم. هل لاحظت أن بعض الأشخاص يختارون أن يعيشوا حياة عادية؟ بل والمحزن أن بعض الأشخاص قد ذهبوا إلى أبعد من ذلك بكثير، فقد اختاروا أن يضعوا نهاية لحياتهم بأيديهم فأقدموا على الانتحار.

وفي المقابل، فهناك آخرون استطاعوا النهوض من عثرتهم ونجحوا في تخطي أصعب المعوقات واختاروا أن يوجدوا لأنفسهم ظروفاً أفضل وقاموا بذلك على نحو رائع. إن المكتبات مليئة بالتراجم والسير الذاتية التي تتناول حياة رجال ونساء اكتسبوا عادة الإصرار والمثابرة لكي يغيروا من مسار حياتهم. إن نقطة الانطلاق والتحول في حياة هؤلاء قد جاءت عندما أدركوا أن بمقدورهم أن يختاروا لأنفسهم مستقبلاً مختلفاً.

من فضلك، تفهم هذا الأمر جيداً، فهو أمر أساسي: إن كل النتائج التي تحصل عليها في حياتك الآن هي ما تستحقه تماماً، لا أكثر ولا أقل. وهذه الحقيقة تسري على حياتك المهنية وعلاقاتك الشخصية وحالتك المادية، لأنه كيف كان يمكن لتلك

النتائج أن تأتي على خلاف ما هي عليه الآن؟ إن كل ما حققته في حياتك من نجاحات أو كل ما عانيته من إخفاقات إنما هو ببساطة نتيجة مباشرة لكل ما أخذته من خيارات في حياتك حتى لحظتك هذه. بعبارة أخرى، إن ما قمت باتخاذه بشكل ثابت من خيارات إيجابية، أو افتقارك إلى مثل هذه الخيارات، هو الذي منحك أسلوب الحياة الذي تحياه الآن. عندما تتقبل المسئولية الكاملة عن هذه الحقيقة، فأنت ماض في طريقك الصحيح نحو الاستمتاع بالطمأنينة وراحة البال والسلام النفسي. كثيرون يتحملون حياة مفعمة بالإحباطات لأنهم عالقون في دائرة الأشياء التي يعتقدون أنهم مضطرون للقيام بها.

وعندما تقول عبارة مثل: "لقد أغضبني هذا الشخص"، فالحقيقة هي أنك أنت الذي اخترت أن تغضب، في حين أنك لم تكن مضطراً إلى ذلك. لقد جاء رد فعلك غاضباً واستسلمت لذلك بدلاً من أن تعمد إلى أخذ خيار مختلف.

ومن التعليقات الشائعة الأخرى التي سوف تسمعها: "إنني عالق في هذه العلاقة". بعبارة أخرى، "يجب عليّ أن أبقى عالقاً في هذه العلاقة". أو "إنني أكره هذه الوظيفة، فإنها لن تمكنني أبداً من كسب المال الكافي لكي أحظى بحرية حقيقية". وهذه الجملة تعني في الواقع: "يجب عليّ أن أبقى في هذه الوظيفة التي أحصل منها على دخل منخفض للأبد". يا للحسرة!

الأشياء التي تعتقد أنك مضطر إلى القيام بها تضعك في موقف تشعر فيه بالقهر، بينما الأشياء التي تختار القيام بها تضعك في موقف القوة.



اختر بحكمة وتعقل!

عندما تعيش حياتك باستمرار في ظل تلك الأشياء الاضطرارية، فأنت تضع نفسك تحت ضغوط شديدة في موقف تشعر فيه بالقهر. وهذا يسبب المقاومة والاستياء من جانبك كما يستنزف طاقتك.

أما عندما تعيش كل يوم من أيام حياتك في ظل تلك الأشياء التي تختار أنت القيام بها، فأنت تضع نفسك في موقف القوة، وتشعر بأنك ممسك بزمام حياتك وتسيطر عليها.

ويقتضي هذا الأمر أن تبذل جهداً واعياً من جانبك حتى تفكر باستمرار فيما تتخذه كل يوم من قرارات، حتى فيما يتعلق بالمهام البسيطة كغسيل الأطباق. قل لنفسك: "أختار أن أغسل الأطباق الآن، وسوف أقوم بذلك على أفضل نحو ممكن". فهذا أفضل بكثير من أن تقول: "يجب عليّ أن أغسل الأطباق الآن، ياله من شقاء". وإذا كنت تمقت حقيقة تأدية مهمة ما، فاختر الآن أن توجد لنفسك أسلوب حياة معين حيث لا يطلب منك القيام بمثل تلك الأشياء. وما عليك إلا أن تفوض هذه المهام إلى شخص آخر، أو استأجر أحداً.

ومن الجدير بالملاحظة أيضاً أن المقاومة التي تنشأ بداخلك للمهام الاضطرارية غالباً ما تؤدي إلى التأجيل المزمن، وأنت تعلم أن ذلك أمر غير مثمر إلى حد بعيد. قرر الآن أن تنقل تركيزك. اجعل كل نشاط خياراً واعياً. كفاك ما قمت بإعداده من قوائم بالأشياء التي تتوهم أنه يجب عليك القيام بها. ابدأ من اليوم واحذف من قاموس مفرداتك الكلمات التي تشعرك بالاضطرار والقهر. استعد قوتك وزد من طاقتك واستمتع بالحرية التي يضفيها الاختيار المستمر على حياتك.

إليك مثالاً جيداً: أحد عملائنا، وكان رجلاً في بداية الخمسينات من عمره، أصابه الإحباط نتيجة لعدم قدرته على الإقلاع عن التدخين. في إحدى ورش العمل الخاصة بنا، هب هذا الرجل واقفاً وقال في انفعال: "إما أن أقلع عن التدخين أو ألقي حتفي، وأنا لا أريد أن أموت الآن!" كان هذا الرجل يشعر بإحباط ويأس تام وكان منزعجاً وقلقاً بصورة واضحة على مستقبله.

طلبنا منه أن يعيد صياغة موقفه هذا ليصبح موقفاً اختيارياً وليس موقفاً اضطرارياً، فتوصل إلى هذه العبارة القوية الفعالة: "اليوم، أختار أن أكسب المعركة ضد التدخين".

ولأنه كان يتحلى بطبيعة تميل إلى التنافس، فقد قرر أن يتعامل مع التدخين كخصم أو كعدو لدود. كانت معركة وكان مصمماً على أن ينتصر فيها. وكان يستخدم هذا التأكيد كل يوم، وفي خلال شهرين، استطاع أن يقلع عن التدخين نهائياً وأن يخرج من المعركة سليماً معافى. إن الصراع قد تلاشى بمجرد أن وضع نفسه في موضع المسئولية من خلال اختيار القيام بالأمر طواعية، ومن خلال العمل على وضع هذا الخيار الجديد في حيز التنفيذ. وقد حثه هذا النصر الذي حققه على أن يقوم بإجراء تغييرات أخرى في أسلوب حياته، كان من بينها الالتزام ببرنامج لممارسة التمرينات الرياضية بانتظام وبعادات غذائية أفضل. وكما ترى، فإن القيام بأخذ خيارات أفضل بصورة مستمرة قد نتجت عنه سلسة من الأحداث المثيرة.

وعندما تقوم بأخذ خيارات أفضل بصورة مستمرة، فإنك بذلك تكتسب عادات أفضل. وهذه العادات الأفضل تولد بدورها شخصية أفضل. وعندما تكون لديك شخصية أفضل، فأنت تستطيع أن تضيف إلى هذا العالم قيمة أكبر. وعندما تصبح أكثر قيمة، فإنك تجتذب فرصاً أكبر وأفضل. وهذا يمكنك من أن تقدم إسهامات أكبر، وهذا يؤدي بدوره إلى تحقيق نتائج أكبر وأفضل. إن بعض الأشخاص قد اكتشفوا هذا الأمر حقاً وأصبحوا بارزين في مجتمعاتهم على اعتبار أنهم أشخاص يتسمون بالقوة والفعالية.

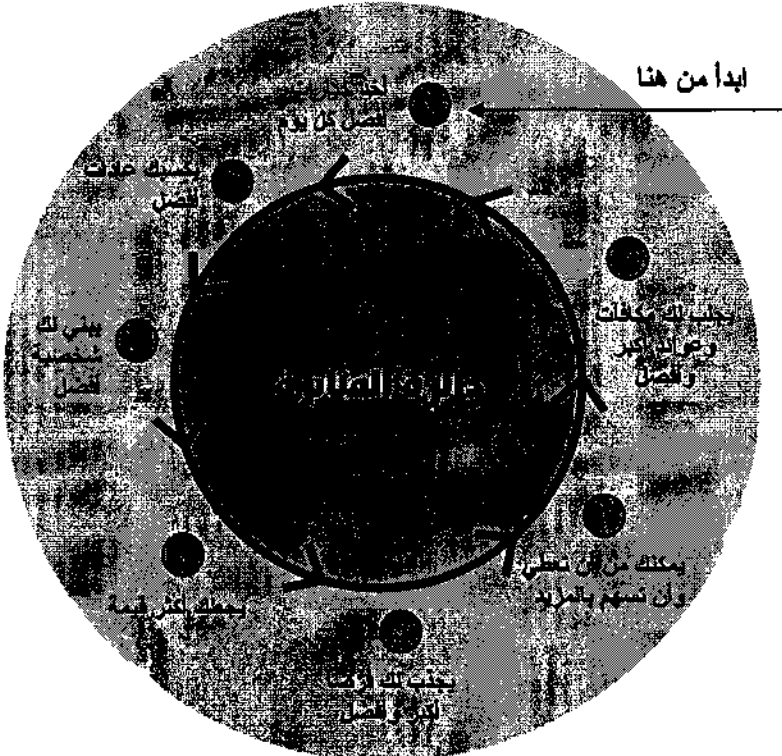
إحدى عميلاتنا، وكانت سيدة عجوز في الثالثة والسبعين من عمرها وكلها نشاط وحيوية، قمنا بإعطائها قائمة بالأشياء التي يجب عليها القيام بها في إحدى ورش العمل الخاصة بنا. وعندما واجهت هذا الأمر، ضمت ذراعيها إلى صدرها وقالت بصوت عال: "لست مضطرة للقيام بأي شيء!" ثم رفضت ببساطة الاشتراك في ورشة العمل. وقد اكتشفنا بعد ذلك بفترة أن لهذه السيدة تاريخاً طويلاً من المشروعات الناجحة، وأنها قد تعلمت بوضوح هذا الدرس المهم قبل سنوات عديدة.

تذكر أن أفكارك المهيمنة عادة ما تنتصر عندما يتعلق الأمر بالقرارات اليومية. تأكد من أن اختياراتك الواعية تقربك من تحقيق أهم أهدافك. كما أنه من المهم أيضاً

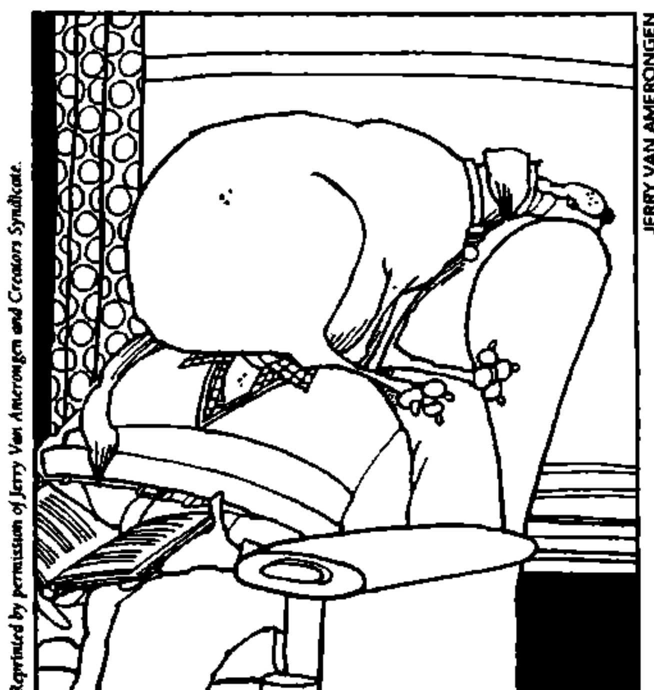
أن تفهم أن اختيارك ألا تفعل شيئاً ما يكون موقفاً ملزماً. وإذا طلب منك شخص ما أن تلتحق بلجنة سوف تتطلب منك أن تقضي بها مساءين كل أسبوع، يمكنك دائماً أن تمتنع إذا لم يكن ذلك في مصلحتك. اختر أن تقول "لا"، فهذه هي أفضل استراتيجية لكي تحافظ على حياتك متوازنة بشكل جيد وتحت السيطرة.

دائرة المثابرة

المواظبة على الأداء هي التي تبني تلقائياً مستقبلك الأفضل. إنها دائرة متصلة.



ملحوظة: الصورة الكاريكاتورية القادمة ليس لها أي مدلول خاص في هذا الفصل، ولكننا أوردناها فقط لاعتقادنا أنها صورة جيدة.



حسناً، أعتقد أن موضوع القراءة قد حُسم!

إليك بعض الأمثلة القليلة لتأخذها في الاعتبار:

١. أختار ألا أشاهد التليفزيون ثلاث ساعات كل ليلة

وبدلاً من ذلك أختار أن أستثمر ساعة واحدة كل ليلة في تعلم المزيد عن مجال عملي أو عن الاستقلال المالي أو عن فن الخطابة أو عن تأليف الكتب أو عن أنشطة أخرى مشوقة ومثيرة للاهتمام من شأنها أن توسع معارفي ومداركي.

٢. أختار ألا أهدر وقتي كل يوم في قراءة الصحف الميالة إلى معالجة الموضوعات المثيرة وكذلك المجلات التافهة

وبدلاً من ذلك أختار أن ابدأ يومي بقراءة شيء ملهم –مثلاً، كتاب من سلسلة كتب Chicken Soup for the Soul– أو سيرة ذاتية ملهمة أو رسالة محفزة ومشجعة. نرجو التأكيد هنا على أننا لا نقترح عليك أن تتوقف عن قراءة الصحف التي لها صلة وثيقة باهتماماتك، لأنه من المهم في مجال العمل أن تكون ملماً باستمرار بالأحداث الجارية وعلى علم دائم بالمستجدات والقضايا الراهنة. كل ما نطلبه منك هو أن تتجنب الصحف الصفراء.

٣. أختار ألا أصبح مدمناً للعمل

وبدلاً من ذلك، أختار أن أخصص وقتاً معيناً كل أسبوع أقضيه مع أسرتي وأصدقائي بعيداً عن العمل وأستمتع فيه دون الشعور بالذنب وتأنيب الضمير، وكذلك أخصص لنفسي وقتاً معيناً لقضاء شئوني الخاصة.

هل بدأت ترى الصورة الآن؟ هل ترى مدى ما يمكن أن تصبح عليه من قوة وفعالية فيما لو امتلكت خياراتك اليومية؟ من الآن فصاعداً، عندما تقفز إلى ذهنك عبارة "يجب عليّ أن"، صح بأعلى صوتك قائلاً: "لا، لا، إنني أختار ألا أعاني ثانية في حياتي من الأشياء الاضطرارية". وسوف تجد أن قيامك بذلك شيء مبهج. سوف تحتاج في المراحل الأولى إلى أن تقف حارساً على عتبة ذهنك حتى تمنع تلك الأشياء الاضطرارية الصغيرة والبغيضة من التسلل إلى داخله. كن صارماً وحازماً للغاية في هذا الصدد. قم بقمع هذه الأشياء الاضطرارية بإصرار ومثابرة حتى تترسخ بداخلك عادة الاختيار الجديدة.

معادلة النجاح

الآن وقد أوضحنا أهمية الخيارات، استعد لواحدة من أهم الاستراتيجيات التي سوف تجدها في هذا الكتاب بأكمله. سوف تحتاج إلى وعي تام حتى تستوعب هذه

الاستراتيجية تماماً. إذا كنت بحاجة إلى أن تمدد جسدك قليلاً أو تأخذ فترة راحة قصيرة تستعيد بعدها نشاطك، فافعل ذلك الآن حتى تكون متيقظاً. وهذا هو ضماننا: إذا قمت بتطبيق كل ما سوف تتعلمه في بقية هذا الفصل، فإن حياتك العملية والشخصية سوف تقفز إلى مستوى جديد تماماً من الأداء. ونستطيع أن نخبرك من واقع خبرتنا أن القليلين جداً من الأشخاص هم الذين يستخدمون هذه الاستراتيجية بصفة مستمرة وبالتالي استطاعوا تحقيق النجاح. أما الباقون فقد أصبحت حياتهم كسلسلة متصلة من النجاحات والإخفاقات، وغالباً ما تكون الإخفاقات هي الأكثر.

إن معادلة النجاح هي مسألة تتعلق بك أنت وحدك، وهي تتلخص في كلمتين فقط هما الاتفاقات والمسئولية. إليك قصة إحدى العطلات حتى نقدم لك هذه المعادلة الهامة للغاية وحتى نوضح مقصدنا:

يروي لنا لس:

كنت أنا وأسرتي نقضي عطلة في منتجع شهير بوسط أمريكا، وكنا نجوب شوارع المدينة بعد ظهر أحد الأيام عندما استوقفتنا امرأة شابة وسألتنا ما إذا كنا نريد أن نصفف شعرنا على هيئة ضفائر، وعرضت علينا بعض الصور الفوتوغرافية لأشخاص قد غيروا من مظهرهم تماماً بعد تصفيف شعرهم بهذه الطريقة. كما أشارت إلى ذلك العقد الجميل الذي يستخدم في عملية التضفير هذه. أثار ذلك اهتمام زوجتي وابنتي، فسألاها: "كم يتكلف هذا الأمر؟"

فأجابت: "خمسة عشر دولاراً فقط".

فردا عليها: "فقط؟"

فأجابت: "نعم، فقط خمسة عشر دولاراً ليس أكثر".

فسألاها: "وكم من الوقت يلزم لعمل ذلك؟"

فأجابت مؤكدة: "ليس أكثر من ثلاثين دقيقة".

كنا قد خططنا لزيارة بعض الأماكن الهامة التي تستحق المشاهدة في وقت لا حق بعد ظهر ذلك اليوم، ولكننا قررنا تعديل برنامجنا الزمني بحيث ندخل عليه هذه الثلاثين دقيقة. وفي اللحظة الأخيرة قرر ولدي، وكان لا يزال في سن المراهقة، أن يقوم هو الآخر

بتصفيف شعره على هذا النحو، فاتفقت معهم على أن آمر لاصطحابهم من الكوافير بعد خمس وثلاثين دقيقة.

وصلت طائعاً إلى الكوافير في الموعد المحدد تماماً، ولكنني فوجئت بأنهم لم ينتهوا بعد. كان المكان مزدحماً بالأشخاص ولم يكن هناك مقعد واحد خالياً. كان طاقم العمل في الصالون مكوناً من تسعة أشخاص وكانوا يباشرون عملهم بإهمال ولا مبالاة ويتجاذبون أطراف الحديث مع بعضهم البعض في أثناء ذلك. وحتى لا أطيل عليكم، فخلاصة الأمر أن عملية تصفيف شعر زوجتي وابنتي وابني قد استغرقت أكثر من ثلاث ساعات. وبالطبع، فقد ذهبت كل خططنا لفترة بعد الظهر أدراج الرياح. أما المفاجأة الثانية فقد جاءت في النهاية، عندما اتضح لنا أن الثمن الحقيقي لعملية تصفيف الشعر هذه هو خمسة وسبعون دولاراً للفرد الواحد وليس خمسة عشر دولاراً. إن المرأة الشابة التي قابلناها قد تجاهلت في حديثها معنا إخبارنا بأن هناك ثمناً إضافياً لكل عقد من العقود المستخدمة في عملية التضفير. وقد احتاجت ابنتي إلى مائة وعشرين عقداً حتى تجمع ضفائرها معاً. قمنا بدفع هذه الأسعار المتضخمة وغادرنا المكان شاعرين بأننا قد خدعنا، على الرغم من أن طريقة تصفيف الشعر كانت جميلة. هل يتوقع هؤلاء بعد ذلك أننا من الممكن أن نتعامل معهم مرة ثانية؟ محال أن نفعل ذلك!

هل قمت من قبل بعقد اتفاق ما واعتقدت أنك على علم بكل صغيرة وكبيره تخص هذا الاتفاق ثم وجدت الأمور تتبدل والأحوال تنقلب انقلاباً كاملاً وبشكل غير متوقع؟ ماذا كان شعورك عندما حدث ذلك؟ من المرجح أنك قد شعرت بالقلق والانزعاج والإحباط والغضب وخيبة الأمل، وربما تكون قد لمت نفسك حتى لأنك لم تكن ذكياً وماكراً بما فيه الكفاية. إليك النقطة الهامة الأولى التي نريد أن نوضحها لك وأن نطبعها في ذهنك:

كل العلاقات المنهارة يمكن ارجاعها الى

الاتفاقات غير المحكمة.

وينطبق هذا الأمر على الاتفاقات أو الصفقات في مجال العمل وعلى حالات الزواج والمواقف العائلية وعلاقاتك مع مدير البنك الذي تتعامل معه ومع أصدقائك وعلاقات الشراكة، وعلى أي علاقة أخرى بين شخصين أو أكثر وأصابها التصدع.

هل لاحظت كيف أن المجتمع الغربي على وجه التخصيص يجد صعوبة كبيرة هذه الأيام فيما يتعلق بالوفاء بالعهود والاتفاقات؟ إذا كنت تريد دليلاً على ذلك، فما عليك إلا أن تلقي نظرة على هذه الألوف المؤلفة من المحامين الذين يقومون على حل كل هذه القضايا والمشكلات والخلافات والنزاعات. إن خوف الأشخاص والمؤسسات اليوم من أن تتم مقاضاتهم لسبب أو لآخر أصبح من الأمور التي تعوق النمو والازدهار في العديد من الأنشطة والمجالات وعلى الأخص في مهنة الطب؛ ويعد هذا الأمر برمته جنوناً بلا شك. ولكن إليك الأخبار الجيدة: إن لديك فرصة رائعة للصمود ببساطة بأن تحافظ على صدقك وأمانتك ونزاهتك. قد تفكر في نفسك قائلاً: "ولكن كيف لي أن أحافظ على صدقي وأمانتي بصورة ثابتة؟" نشكرك على ذلك السؤال الهام للغاية، وإليك الإجابة الهامة للغاية:

الأمانة الحقيقية تعتمد على

الوفاء بالعهود والاتفاقات

اعمل على أن تستوعب الجملة السابقة بحق. إذا كنت تريد حقاً أن تحيا حياة أكثر رفعة وسمواً وأن تجني مكافآت وعوائد أكبر، فإن ثباتك على مبادئك سوف يوضع على المحك مراراً وتكراراً. ولتفكر في هذا الأمر: إنك في كل يوم تبرم عدداً من الاتفاقات، وكل يوم يصدر عليك الآخرون أحكامهم بناء على الطريقة التي تتصرف بها بعد اتخاذ تلك القرارات. فما هي الصورة التي يبدو عليها سجلك فيما يتعلق

بوفائك بالعهود وتنفيذك للاتفاقات؟ إليك هذه الحقيقة الهامة: ليس هناك وجود لما يسمى باتفاق صغير أو تافه.

أحد عملائنا هو الذي أشار إلى الحقيقة السابقة، وهي في واقع الأمر جملة عميقة. على سبيل المثال، يتصل بك أحد مندوبي المبيعات ويقوم بدعوتك إلى الغداء غداً في الساعة الثالثة والنصف مساءً. تصل أنت في الموعد تماماً بينما يأتي هو متأخراً خمساً وعشرين دقيقة، بلا عذر واضح ودون أن يعتذر لك عن تأخيره. على افتراض أنك انتظرته كل هذا الوقت، فكيف سيكون شعورك؟ هل ما قام به يعد شيئاً مقبولاً بالنسبة لك؟ إذا كان هناك عذر معقول ومقبول، ازدحام المرور مثلاً أو مشكلة بسيطة طرأت في العمل وهو على وشك النزول إليك، فربما تدع الأمر يمر بسلام ولا تعبأ كثيراً بتأخره؛ ولكن ماذا لو تكرر الأمر مع نفس هذا الشخص للمرة الثانية أو الثالثة؟ إننا الآن بصدد سلسلة من الاتفاقات المخلفة. تحضر أنت دائماً في الموعد المحدد ولكن الطرف الآخر يتأخر باستمرار. إن مثل هذا الأمر لن يتم التسامح معه، ولن يكون مقبولاً في سوق العمل التنافسي في هذه الأيام.

عندما تنقض اتفاقاً للمرة الأولى، فمن المرجح أن الطرف الآخر سوف يمنحك فرصة ثانية. ولكن عندما تقوم بنقض الاتفاقات بشكل متكرر، فإن مصداقيتك وقيمتك في سوق العمل يتناقصان بسرعة وينصرف الناس عنك إلى مكان آخر. وعندما تكتسب عادة الوفاء بالعهود وتنفيذ الاتفاقات الصغيرة بصورة ثابتة، فإن العهود والاتفاقات الكبيرة سوف تتولى الاهتمام بنفسها. اجعل هذا الأمر فلسفتك فيما يتعلق بالكيفية التي تختار بها أن تحيا حياتك. عندما تفعل ذلك، سوف تسعد إلى أبعد حد. وهذه هي الطريقة التي تسير عليها الأمور منذ أمد طويل.

إليك مثالاً آخر، وهو موجه إلى الأزواج بصفة خاصة. ورغم ذلك فمن الممكن أن يكون له صلة وثيقة أيضاً بالزوجات. فلتتأمل هذا الموقف تطلب منك زوجتك أن تستبدل المصباح الكهربي التالف الموجود في صالة المنزل بمصباح جديد، فتجيب عليها قائلاً: "حسناً، سوف أقوم بهذا الأمر قبل الغداء". ويحين العشاء ولا يزال المصباح التالف في مكانه بدون أن يتم استبداله. تكرر زوجتك طلبها مرة ثانية بشكل

مهذب ولكنه لا يخلو من الحزم. يمر يومان ولا يزال مدخل الصالة مظلماً، وفي نهاية الأمر تقوم زوجتك بأداء هذه المهمة بنفسها، بعد أن يئست من قيامك أنت بها. وتسر أنت لأنها قد أزاحت هذه المهمة عن كاهلك ثم تسقط الأمر برمته من ذاكرتك. ولكن إليك النقطة الأساسية: إذا تجنبت باستمرار القيام بما قلت إنك ستقوم به، فإن سمعتك كشخص يحترم كلمته ويفي بوعوده تسوء وتشوبها الشوائب وتفقد زوجتك ثقتها بك. ونتيجة لذلك تتدهور العلاقة الزوجية وتنفصم عراها شيئاً فشيئاً؛ وذلك لأن عدم وفائك بالتزاماتك البسيطة سوف يمتد كذلك إلى الالتزامات الأكبر منها، وفي آخر الأمر تنهار العلاقة تماماً ويكون الطلاق هو النهاية في كثير من الحالات. وهذه عاقبة وخيمة وخطيرة جداً قد تندم عليها لوقت طويل.

وفي المقابل، فعندما تلتزم باستمرار بالقيام بما قلت إنك سوف تقوم به، فسيعرف عنك الجميع أنك شخص جدير بالثقة ويمكن الاعتماد عليه. وعندما تمارس ذلك السلوك كل يوم، فستكون المكافآت عديدة، وستتضمن هذه المكافآت حصولك على عملاء مخلصين وأرباح زائدة وعلاقات جميلة ورائعة، وربما الأهم من ذلك هو ما ستشعر به من سعادة وراحة نتيجة لإحساسك الداخلي بأنك شخص تتسم بالأمانة والثقة والصدق. وهذا وسام يمكنك أن تفخر بوضعه على صدرك، كما أنه سوف يخدمك جيداً في واقع الأمر.

وفي بعض المناطق النائية في أيرلندا، يمتلك الفلاحون طريقة تقليدية للتصديق على الاتفاقات. فبعد عقد صفقة ما ببيع بعض الماشية مثلاً يبصق كل طرف من الطرفين في كفيه ثم يفركهما معاً ثم يتصافحان بالأيدي بحرارة، وبذلك يتم التصديق على الاتفاق. إن الكلمة بالنسبة لهم تعد ميثاقاً وتعهداً، ولذلك فلا مكان هناك لمهنة المحاماة. إن قوة الشخصية تلك هي التي تولد الثقة والاحترام.

هناك موقف واحد فقط لا بأس فيه من أن تنقض اتفاقك أو تخون مبادئك، وهو الموقف الذي نطلق عليه اسم التمرد الذكي. لنفرض أن لديك اعتقاداً شخصياً يجعلك تؤمن بشدة بأنه من الخطأ أن تؤذي أحداً إيذاء جسدياً. وفي أحد الأيام وبمجرد وصولك إلى منزلك تسمع صراخاً بداخله، فتقوم بهدوء بفتح الباب المؤدي إلى حجرة

العيشة فترى رجلاً يحمل مسدساً ويهدد به أفراد أسرتك. من الواضح أن هذا الوضع خطير جداً، واحتمال كبير أن يتفجر الوقف. وعلى الفور تبدأ في التدخل موجهاً إلى ذلك المعتدي ضربة قوية بمضرب الجولف تصيب ركبته من الخلف، ثم تجرده من سلاحه وتنهي الموقف. هل عرفت الآن لماذا نطلق على هذا الموقف اسم التمرد الذكي؟

بقي لنا هنا نقطة واحدة يجب أن تتذكرها دائماً، وهي أنه في الظروف العادية إذا وجدت صعوبة في أن تفي بعهدك وتنفذ اتفاقك، فمن الممكن أن تعيد التفاوض. استخدم هذا الخيار دائماً كي تحافظ على صدقك وأمانتك. وهو خيار لن يكلفك أكثر من أن تجري اتصالاً هاتفياً وتقول لمحدثك مثلاً: "سوف أتأخر عن موعدي خمس عشرة دقيقة، فهل هذا يناسبك؟" عندما تكتسب عادة أن تكون مسئولاً عن تصرفاتك، سيبدو للجميع أنك شخص فريد. وتذكر أنه في نهاية الأمر سوف يتذكرك الناس بأفعالك لا بأقوالك. لذا كن مسئولاً عن أدائك، واجعل تصرفاتك وأفعالك ظاهرة للعيان بحيث يمكن للآخرين تقييمها والحكم عليها. وكما يقول المخرج وودي آلين: "جانب كبير من الحياة أن تكون مرئياً للآخرين".

ويعد أندريه أجاسي واحداً من أبرز لاعبي التنس في العالم، وهو مشهور بما يرتديه دائماً من ملابس متميزة ذات ألوان متوهجة. وقد فاز أجاسي بالعديد من البطولات الكبيرة في هذه اللعبة بما فيها بطولة ويمبلدون وبطولة أمريكا المفتوحة. ومع ذلك، وكما يحدث في الغالب، فإن دائرة النجاح من الممكن أن تنقلب فجأة رأساً على عقب، وهو ما حدث لأجاسي في عام ١٩٩٧. كان هذا العام عاماً مفجعاً بالنسبة له حيث انتهى به الأمر في ذلك العام إلى أن يصبح المصنف رقم ١٢٢ على العالم وهو مركز عادي ومتواضع جداً مقارنة بما كان عليه قبل بضع سنوات عندما كان المصنف الأول على العالم. وهكذا فقد ساءت الأمور للغاية بالنسبة له حتى أنه قد فكر في الاعتزال.

ولكنه عاد إلى المنافسة بقوة في عام ١٩٩٨ وتمكن في عام ١٩٩٩ من الفوز ببطولة أمريكا المفتوحة وبطولة فرنسا المفتوحة كما وصل إلى نهائي بطولة ويمبلدون. ونتيجة لذلك استعاد لقبه ليصبح المصنف رقم واحد في العالم. ما الذي سبب ذلك التحول

الرهيب؟ لقد أدلى أندريه أجاسي بهذه التصريحات في مقابلة أجراها معه الصحفي بريان هيتشنسن، يقول أجاسي: "كان الأمر محبطاً لي للغاية وعانيت حالة شديدة من فقدان الثقة بنفسي بعد ثمانية أعوام كنت فيها باستمرار واحداً من أفضل عشرة لاعبين على مستوى العالم. أدركت أنه كان يتعين عليّ الرجوع إلى نقطة البداية. كان عليّ أن أستعيد لياقتي وأن أبدأ من جديد. لقد تراجع ترتيبي بين المصنفين إلى حد بعيد لدرجة أفقدتني توازني وجعلتني غير قادر على التمييز بين الواقع والخيال. لم تكن أهدافي في ذلك الوقت تتعدى رغبتي في أن أصبح أفضل حالاً، يوماً بعد يوم".

لم تعد تراوده أو تجول بخاطره أي أفكار بشأن الاعتزال، يقول: "كان كل ما يدور بداخلي وأنا في وسط أي مباراة هو أنني ينبغي عليّ العمل في هذه اللحظة. وفي نهاية المباراة كنت أنظر حولي وأرى حشداً من الجماهير السعيدة، وكان ذلك يشعرني بشعور جيد". إن هذا بلا شك مثل رائع آخر للمثابرة والمسئولية والصدق والأمانة الشخصية، وهذه هي أساسيات النجاح المستمر.

عامل الصدق

هذه معادلة ثلاثية الأجزاء لمساعدتك على أن تحيا متحلياً بأقصى درجة من الأمانة والصدق. وهي معادلة بسيطة وفعالة، ونحن ندعوك إلى أن تبدأ في استخدامها كل يوم.

١. عندما تقول الحقيقة دائماً، يثق بك الناس.

٢. عندما تفعل ما قلت إنك ستفعله، كما وعدت، يحترمك الناس.

٣. عندما تُشعِر الآخرين بالتميز، يحبك الناس.

إن كلمتي "كما وعدت" في الجزء الثاني هامتان للغاية. استخدمهما في حواراتك بانتظام، فإن ذلك سوف يعزز حقيقة أنك تتابع حقاً تنفيذ ما وعدت بتنفيذه. فإذا طلب منك أحد العملاء أن ترسل له بالفاكس معلومات محددة في خلال الأربع

والعشرين ساعة القادمة، فابدأ رسالتك إليه دائماً بكلمتي "كما وعدت". على سبيل المثال، قل له في رسالتك: "كما وعدتك، هذا هو السعر الذي طلبته مني بالأمس". عندما تفعل ذلك، فإنه يكون بمثابة تذكرة بسيطة للآخرين بأنك تفي بالتزاماتك كما وعدت بأن تفعل ذلك.

هل تتذكر الأسئلة الثلاثة الحاسمة التي أشرنا إليها في الفصل الخامس، تكوين علاقات ممتازة؟ هل تحبهم؟ هل تثق بهم؟ هل تحترمهم؟ إن عامل الصدق يجمع بين هذه الأسئلة الثلاثة وبين مبدئي المسئولية والوفاء بالاتفاقات. إنها معادلة قوية وفعالة، فتعلم أن تطبقها وتمارسها. قرر الآن أن تحدد لنفسك مستوى جديداً فيما يتعلق بالطريقة التي تعمل بها كل يوم. إن ذلك سوف يضعك ضمن أفضل ثلاثة في المائة من الناجحين، كما ستجتذب فرصاً أكثر وأكبر مما كنت تعتقد في إمكانها. عندما تمارس مبدأ عامل الثقة، فإن عملاءك سوف يسعدهم للغاية أن يقوموا بترشيحك للآخرين، الأمر الذي يؤثر مباشرة على أرباحك النهائية.

الصدق



لا تغادر منزلك أبداً بدونه.

خاتمة

ختاماً لهذا الفصل، إليك قصة ملهمة أخرى تجمع كل ما تحدثنا عنه فيه: الإصرار والمثابرة، الاتفاقات والمسئولية، وبالطبع عامل الصدق. نتناول في هذه القصة طرفاً من حياة كين هيتشكوك.

وكين هيتشكوك هو رجل ضخم بطرق عديدة، ليس فقط فيما يتعلق بحجمه. قبل عدة سنوات، كان كين يزن ما يزيد على أربعمائة وخمسين رطلاً، غير أن حجمه الكبير هذا لم يمنعه من ملاحقة والسعي وراء الشيء الذي يحبه ويهواه؛ ألا وهو تدريب الهوكي، إلى أن أصبح في نهاية الأمر مدرباً رائعاً استطاع أن يقود فريق الهوكي في أحد أندية الدرجة الثانية إلى الفوز ببعض البطولات الإقليمية في خمسة مواسم من إجمالي ستة مواسم، الأمر الذي يعد إنجازاً رائعاً.

غير أن طموحه الحقيقي كان أن يقوم بالتدريب في الاتحاد الوطني للهوكي. ولبراعته في التخطيط، فقد تعلم كل ما يمكن تعلمه عن هذه اللعبة، كما تعلم أيضاً كيف يلهم اللاعبين ويحثهم على الأداء الراقي. ولكن وزنه الزائد كان عاملاً مهماً، فقد أخبر أنه من غير المرجح أن يتم اختياره لوظيفة مدرب في أحد الأندية الكبيرة بسبب ضخامته ووزنه الزائد.

وذات يوم وفي نهاية أحد تدريباته في نادي الدرجة الثانية انزلقت قدماه وخر واقعاً على الجليد ولم يتمكن من النهوض والوقوف على قدميه مرة ثانية إلا بمساعدة لاعبيه، الأمر الذي سبب له كثيراً من الحرج والإحباط. كانت هذه لحظة حاسمة بالنسبة له، وأدرك ساعتها بيقين مطلق أن طموحاته لن تتحقق أبداً ما لم يعالج مشكلته مع الوزن الزائد. ولذلك فقد قرر أن يمسك بزمام مستقبله من خلال اختياره بأن يكسب المعركة ضد السمنة.

وبمساعدة أحد أصدقائه المقربين، بدأ في اتباع برنامج قاس لإنقاص وزنه؛ وكان هذا البرنامج يشتمل على التدريب بشكل يومي وتناول وجبات متوازنة بدقة وعناية.

ومن خلال الإصرار والمثابرة والالتزام بتحقيق النجاح، فقد مائتين وخمسين رطلاً من وزنه في أقل من عامين. لقد قرر كين أن يصبح مسئولاً عما يحققه من نتائج، فأبرم مع نفسه اتفاقاً يقضي بأن يفعل كل ما يقتضيه الأمر حتى يستطيع المنافسة على وظيفة مدرب في الاتحاد الوطني للهوكي.

وفي عام ١٩٩٧ تحقق حلمه عندما أصبح مدرباً لفريق دالاس ستارز. وفي أول موسم له، قاد هذا الفريق بمهارة شديدة إلى مركز متقدم، وكان هذا إنجازاً رائعاً آخر يحققه كين. وبعد ذلك بعامين، استطاع أن يحقق الحلم الذي يحلم أي مدرب في الاتحاد الوطني للهوكي بتحقيقه وهو الفوز بكأس ستانلي؛ وكانت هذه هي البطولة الأولى على الإطلاق التي يفوز بها فريق دالاس ستارز.

إذا كان في مقدور كين هيتشكوك أن يحقق حلمه، فلماذا لا يكون في مقدورك أنت القيام بشيء بارز وتحقيق حلمك؟ سوف نكرر هذه العبارة مرة أخرى: الصدق الحقيقي هو أن تأخذ خيارات جيدة بشكل مستمر، وأن تفي بما تلتزم به أمام نفسك وأن تصمد وتثابر خلال الأوقات العصيبة، وأن تكون مسئولاً مائة بالمائة عما تحققه من نتائج. إنها معادلة رائعة، تتطلب الشجاعة والرغبة في أن تكون أفضل ما يمكن أن تكون عليه. وبمجرد أن تتخذ القرار، لا يصبح هناك أي مجال للتراجع، إلا إذا كنت تفضل أن تشعر بالذنب وتأنيب الضمير من جراء إدراكك أنك لم تبذل أبداً أقصى ما تستطيعه لتحقيق النجاح.

استمر في التقدم، فالنجاح هناك في انتظار



هؤلاء الذين يثابرون.

خطوات العمل



أجب على الأسئلة الآتية بأمانة وصدق. سوف تساعدك هذه الأسئلة على أن تضع خطة عمل جديدة، كما أنها سوف تظهر بوضوح مستواك الحالي من الصدق والمسئولية.

١. في أي مجالات حياتي لا أفي دائماً بالاتفاقات؟

____

____

____

____

٢. ماذا سوف يكلفني هذا الأمر إذا لم أتغير؟ ضع في اعتبارك العواقب بعيدة المدى.

____

____

____

____

____

٣. ما الذي أحتاج تحديداً إلى تغييره حتى أستمتع بأسلوب حياة في ظل عامل الصدق؟

____

____

____

____

٤. ما المكافآت والفوائد المحددة التي سوف أجنيها من خلال إجراء هذه التعديلات؟

____

____

____

____

إن إدراك أهمية الصدق في حياتك شيء، بينما تطبيقه وممارسته يعد تحدياً مختلفاً تماماً. الفصل القادم سوف يوضح لك هذا الأمر.

العيش من أجل تحقيق غاية محددة

اتخاذ إجراء حاسم

الإصرار والمثابرة

اسأل عما تريده

عامل الثقة

تكوين علاقات ممتازة

تحقيق أفضل توازن

هل ترى الصورة الكاملة للأمور؟

ليست مسألة براعة، ولكنها مسألة تركيز

عاداتك تحدد ملامح مستقبلك

ها قد وصلت إلى المرحلة النهائية... والمثابرة هي لتي ستساعدك على اجتيازها.

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

استراتيجية التركيز رقم ٩

اتخاذ إجراء حاسم

"إن شيئاً لن يتغير حتى تتغير أنت"

–جيم رون

هل أنت معتاد على تأجيل الأمور؟

على سبيل المثال، تحتاج إلى أن تكمل إعداد أحد التقارير بحلول نهاية هذا الشهر، ولكنك بدلاً من أن تخطط لكتابة هذا التقرير على ثلاث مراحل بسيطة، تترك المسألة برمتها حتى الأيام القليلة الأخيرة قبل موعد تسليمه، فتبدأ ساعتها في الشعور بأن هذا التقرير قد تحول إلى شبح مرعب لا سيما وأنه قد أصبح هناك من يلح عليك ويطالبك بسرعة الانتهاء منه؛ الأمر الذي يضيف إلى قلقك المزيد. وبطريقة أو بأخرى، ترتب لإنجاز هذه المهمة، آخذاً على نفسك عهداً بأن تكون هذه هي المرة الأخيرة التي تترك فيها الأمور تسير على هذا النحو، فالأمر لا يستحق كل ما سببه لك من ضغوط وتوتر. ولكنك تقوم بالفعل بتكرار نفس السلوك مرة بعد مرة، أليس كذلك؟ لماذا؟ لأنك قد تعودت على ذلك. هيا، اعترف بالأمر، فأنت شخص تميل إلى التأجيل أو التسويف.

إذا كان هناك من سلوى، فهي أنك لست الوحيد، فكلنا تقريباً يفعل ذلك. وأحياناً يكون التأجيل أمراً حسناً، ولكنه يعتبر في أغلب الأحيان عادة خبيثة مزمنة تقف عقبة في طريق مستقبلك.

وفي هذا الفصل سوف نساعدك على أن تتخلص من هذه العادة البغيضة نهائياً وعلى نحو حاسم. ومن بين جميع الاستراتيجيات التي قمنا بمناقشتها على صفحات هذا الكتاب، فإن أداءك -فيما يتعلق بتطبيق استراتيجية اتخاذ إجراء حاسم- يسهل تقييمه، فهي استراتيجية واضحة وبسيطة للغاية ولن يكون بمقدورك أن تختبئ أو تهرب من العواقب وأنت تتعامل معها. إن هذه الاستراتيجية تبين الضعيف من القوي والمتخاذل من المقدام وأصحاب الأقوال والشعارات من أصحاب الأفعال.

إن الحسم هو أكبر حلفائك عندما تخطط طريقك في هذه الحياة، أما التأجيل فهو لص الزمان الذي ينتظر متخفياً ليسلبك آمالك وأحلامك. وإذا كنت تريد دليلاً على ذلك، فقم بإلقاء نظرة عن قرب.

يا لبشاعة المماطلة والتأجيل، إنها تخفي بين طياتها معاني سلبية كثيرة، مثل سلب القوة وانعدام الفعالية. إنك عندما تؤجل إنما تقضي على مستقبلك وتصيبه بالجدب وتحرمه من الخصب والنماء، وذلك أمر مؤلم! نعم، أنت على حق، إنه أمر مؤلم للغاية. لذلك، من الآن فصاعداً، في كل مرة تجد نفسك فيها تجنح إلى التأجيل، استحضر إلى ذهنك هذه الصورة المؤلمة للجدب والقفر حتى تحثك على العمل وتدفعك إلى الأداء.

ويعد إد فورمان، رئيس شركة إيجزيكتف ديفيلوبمنت سستمز ومقرها مدينة دالاس، شخصاً يمتاز بقدرته على الشروع في العمل واتخاذ الإجراء المطلوب في الوقت المناسب. وقد استطاع وهو في سن السادسة والعشرين أن يجمع أول مليون دولار في ثروته، ثم شرع بعد ذلك في إقامة عدد كبير من المشروعات الناجحة وتأسيس العديد من الشركات الناجحة كذلك. كما أنه قد استطاع أن يجد الوقت الكافي ليتم انتخابه لعضوية الكونجرس الأمريكي في دورتين مختلفتين وعن ولايتين مختلفتين -هما ولاية تكساس وولاية نيوميكسيكو- وهو الشخص الوحيد في القرن العشرين الذي استطاع أن يفعل ذلك.

وهو الآن يقضي أغلب وقته في تبادل الآراء والأفكار بشأن استراتيجيات العمل الإيجابية مع الرؤساء التنفيذيين لشركات من جميع أنحاء العالم. وهو يمتلك طاقة

وحماساً للحياة يسريان منه إلى كل من يتحدث معه، كما أنه ليس لديه وقت يهدره مع هؤلاء الأشخاص الشكائين البكائين، الذين لا يفعلون شيئاً إلا الشكوى من أنهم لا يمتلكون هذا الشيء أو ذاك. وهو يطلق على عادتهم تلك اسم متلازمة "يوماً ما" وقام بكتابة الكلمات التالية خصيصاً لمن يقومون بالتأجيل دائماً، كذلك فهو يطلق عليها اسم عقيدة المؤجلين.

"يوماً ما عندما أكبر وأكمل دراستي واحصل على وظيفة، سوف أعيش حياتي بالطريقة التي أريدها... يوماً ما عندما أسدد كل ما عليَّ من أقساط وتستقر مواردي المالية ويكبر أبنائي، سوف أشتري تلك السيارة الجديدة الجميلة وأقوم بعمل رحلات مثيرة إلى الخارج... يوماً ما، عندما أصبح على وشك التقاعد، سوف أشتري ذلك المنزل الجميل وأسافر عبر هذه البلاد الجميلة وأرى هناك كل ما يستحق أن أراه... يوماً ما"

-إد فورمان

ذات يوم، يوشك هؤلاء المؤجلون على بلوغ نهاية الطريق، بعد حياة كانت مفعمة تارة بالظنون وتارة بالندم. في ذلك الحين، لا تشغل أذهانهم إلا جملة واحدة فقط يظل صداها يتردد بداخلهم وهم في آخر رحلة العمر، فتجد كل منهم يردد لنفسه: "فقط لو كنت قد قمت بفعل الأشياء التي أردت فعلها حقاً، لكانت حياتي قد اختلفت إلى حد كبير". إنهم يتأملون في حزن وأسى كل الفرص التي فاتتهم: "فقط لو كنت قد استثمرت عشرة بالمائة من دخلي كل شهر"؛ "فقط لو كنت قد اهتممت بصحتي"؛ "فقط لو كنت قد اشتريت ذلك السهم الذي بلغ سعره اليوم مائة دولار عندما كان يباع بدولار واحد"؛ "فقط لو كنت قد انتهزت تلك الفرصة وأقمت مشروعاً خاصاً بي". واحسرتاه! لقد فات الأوان، وحانت اللحظة التي يغادر فيها مؤجل آخر مسرح الحياة وهو مفعم بمشاعر الندم والشعور بالذنب وعدم الرضا.

احذر أيها القارئ العزيز، فمتلازمة "يوماً ما" هي شَرَك قاتل، والحياة أقصر من أن تقضيها في شيء غير الاستمتاع بها إلى أقصى حد. إن التردد والشك سوف

يجعلانك حبيساً في عالم من الحسرة والندم؛ وليس هذا هو ما تريده لنفسك، أليس كذلك؟ حسناً، دعنا إذن نضع خطة هجوم فعالة تضمن لك حياة مليئة بالعمل الإيجابي ومفعمة بالتجارب الفريدة التي لا يمكن نسيانها.



إنه عاجز تماماً عن اتخاذ أي قرار.

HERMAN® is reprinted with permission from LaughingStock Licensing Inc., Ottawa, Canada. All rights reserved.
© 1986 JIM UNGER

ستة أسباب وجيهة

في البداية سوف نلقي نظرة على الأسباب التي تجعل الأشخاص يؤجلون، وبعد ذلك سوف نقدم لك الطريقة التي تتخلص بها من هذه العادة السيئة. وإذا لم تكن ممن يقومون بالتأجيل، فاقرأ بقية هذا الفصل على أية حال فقط إذا ما وجدت بعد قليل ما يحفزك للقراءة. سوف تتعلم بعض الأساليب الممتازة التي سوف تجعلك أكثر حسماً مما أنت عليه الآن. توجد ستة أسباب وجيهة تدفعك إلى التأجيل:

١. أصابك الملل

إن إحدى حقائق الحياة أننا جميعاً نشعر بقلة الحماس من وقت لآخر. ففي بعض الأحيان يتحول العمل إلى مجرد روتين مضجر، وينتهي بنا الحال إلى أدائه بلا عناية أو اهتمام، فقط لأننا مطالبون بأدائه. وكما أشرنا من قبل، فرجال الأعمال مشهورون بهذا الأمر. فبعد أن تنطفئ جذوة الإثارة التي تصاحب بداية مشروع جديد، يجدون أنفسهم بحاجة إلى تحد جديد، إلى شيء ما يثير بداخلهم الشعور بالخطر ويبعث في نفوسهم الإحساس بالترقب والانتظار.

ولكن كيف يمكنك مقاومة الكسل والجمود؟ إليك بعض الاقتراحات: بداية، اعترف بأنك مصاب بالملل. كن مدركاً وواعياً لمشاعرك ولمستويات طاقتك الآخذة في الانخفاض ولعدم رغبتك في إتمام المشروعات. ربما تشعر بالتعب والإجهاد رغم عدم قيامك بالكثير من الأنشطة الجسدية.(إذا كنت تشعر بالتعب والإجهاد بشكل لم تعتد عليه، فاستشر طبيبك، فربما يكون هناك سبب طبي لما تشعر به من كسل أو فتور).

اسأل نفسك هذه الأسئلة القليلة وكن أميناً تماماً في إجابتك عليها: هل أنا مصاب بالملل من نوعية العمل الذي أؤديه؟ (الإجابة على هذا السؤال تكون إما بنعم وإما بلا) لماذا أشعر بالملل؟ ما الذي يمكنه أن يمنحني المزيد من الطاقة؟

إن رجال الأعمال الناجحين يحافظون على عنصر الإثارة في حياتهم من خلال سعيهم المستمر وراء المشروعات الجديدة والفرص الأكبر. وهم يداومون على الارتقاء بمستوى ما يشعرون به من ترقب ولا يقتنعون أبداً أو يكتفون بالأعمال الروتينية التي لا تتطلب أي شكل من أشكال التحدي أو الإبداع. إنهم يحيون على المخاطرة والترقب ودائماً يحدوهم الأمل في إمكانية تحقيق النجاح الباهر في كل مشروع جديد يستهلونه، كما أن الشك الذي يحيطون به أنفسهم من كل جانب يجعل حياتهم أكثر تشويقاً وإمتاعاً!

إحدى الطرق التي تجدد بها نشاطك وتستعيد بها حيويتك مرة ثانية هي أن تفكر في عقد صفقات أكبر وفيما يتطلبه الأمر لتحقيق الأرباح التي تريده. وهناك وسيلتان لتحقيق ذلك، فإما أن تتمكن من بيع المزيد من خدماتك ومنتجاتك لعملائك

الحاليين، وإما تحاول استقطاب عملاء جدد إلى جانب عملائك الحاليين. تخيل لو استطعت أن تعقد صفقات أكبر بمرة أو مرتين من صفقاتك السابقة على الإطلاق. ابدأ في توسيع رؤيتك.

وبالطبع فإن هذا يتطلب مجموعة جديدة تماماً من العلاقات والاتصالات. كذلك فأنت بحاجة إلى أن تكون أكثر إبداعاً وتجديداً. والإبداع يولد الطاقة، كما أن التجديد والابتكار يعيدان إليك الحيوية والنشاط. وفجأة تجد أنك تضع لنفسك أهدافاً أكبر بكثير، وتجد أن محيط العمل قد تخللته روح جديدة من الإثارة.

ولكن كن حذراً، فهذه الروح الجديدة من السهل جداً أن تنتقل منك إلى الآخرين! وسرعان ما تجد كل فرد من فريق العمل الخاص بك ينطلق إلى الأمام بمجموعة جديدة تماماً من المبادرات وما يستتبع ذلك من حوافز يطالبون بها. وفجأة تصبح الحياة ممتعة مرة ثانية ويسير العمل على ما يرام وتقول وداعاً للملل ومرحباً بالأهداف الأكبر وبالمكافآت الأكبر كذلك.

٢. أصبحت غارقاً في العمل

غالباً ما يؤجل الأشخاص لأنهم يتركون المهام تتراكم عليهم بدلاً من العمل على مهمة واحدة لإنجازها ثم البدء في مهمة ثانية وهكذا. وقد يبدأ هذا الأمر بمهمة واحدة صغيرة لم يتم إنجازها لأن الوقت لم يكن مناسباً للعمل عليها، أو ببساطة لأنك لم تشعر بالرغبة في إنجازها.

ثم تطرأ مهمة أخرى، فتقوم بتأجيلها كذلك. الآن صار لديك مهمتان يجب عليك القيام بهما. كل منهما على حدة تعتبر مهمة بسيطة لا تستعصى على الأداء، ولكنهما مجتمعتان يولدان بداخلك شعوراً يجعلك تقاوم العمل عليهما مما يدفعك إلى تأجيلهما سوياً. وبعد فترة قصيرة تجد لديك قائمة متزايدة باستمرار تشتمل على عدد غير قليل من المهام المؤجلة. وعندئذ تجد التأجيل وقد أطل برأسه القبيح، ويبدأ في السيطرة عليك والتحكم فيك. وحالما تجد أن هناك الكثير من الأشياء التي يجب عليك القيام بها، تشعر بالحيرة والارتباك من مجرد التفكير في البدء، وبالتالي لا تبدأ

أبداً. إذا كان هذا الوصف ينطبق عليك، فلا تخف وتشجع فهناك طرق تساعدك على اجتياز تلك العقبات. وسوف نعرض عليك كيف تفعل ذلك قبل نهاية هذا الفصل.

٣. اهتزت ثقتك بنفسك

وهذه هي اللحظة التي يتحالف الخوف فيها مع الشك ويشكلان قوة تعوق تقدمك من خلال رسم صور سلبية حية في ذهنك. ولذلك إليك ما تحتاج إلى معرفته: معظم الأشياء التي تخشاها لن تحدث أبداً. فإذا كان الخوف هو أحد الأسباب الرئيسية التي تحول دون مضيك قدماً، فمن فضلك أعد قراءة الفصل السادس، عامل الثقة.

إن قدر ما تمارسه من تأجيل يعادل مستوى ما لديك من شكوك وما تشعر به من مخاوف، فلا تترك تلك الشكوك والمخاوف تستنزف طاقتك. وتذكر أن التفكير فيما يجب القيام به، وفي كل الأمور التي ربما تسير على نحو خاطئ، أكثر إرهاقاً للذهن من إنجاز المهام ذاتها.

والأشخاص الذين يتسمون بالحسم والذين ينتقلون بسرعة من مهمة ما إلى المهمة التي تليها، يستطيعون القيام بذلك لأن فكرة أنهم سيصبحون في وقت لاحق مضطرين إلى القيام بتلك المهمة التي سيقومون بتأجيلها تولد بداخلهم مزيداً من الضغوط والتوتر والقلق. وكما أشرنا سابقاً، فالخوف من الممكن أن يكون حافزاً قوياً هو الآخر. يوضح مدرب كرة القدم الشهير دان ماثيوز هذه النقطة قائلاً: "الذي يحفزني دائماً هو أن الخوف من الخسارة ومما تولده من إحباط دائماً ما يفوق بداخلي فرحة الفوز وما يستتبعه من رضا. وإذا حدث وتغير هذا الأمر، فسيكون هذا هو اليوم الذي يتعين علي فيه أن أعتزل التدريب".

٤. لديك نظرة متدنية لذاتك

وهذا أمر يختلف تماماً عما قد تشعر به في أحد الأوقات من انخفاض في مستوى ثقتك بنفسك. إن الأشخاص الذين ينظرون إلى أنفسهم نظرة دونية غالباً ما يكتسبون عادة القضاء على أي نجاح يمكنهم تحقيقه، وذلك لاعتقادهم أنهم لا يستحقون هذا

النجاح. ربما يكون مرد ذلك إلى أن أمثال هؤلاء من الجائز أن تكون لديهم بعض المعتقدات الذاتية السلبية القديمة أو أن حياتهم لا تخلو من ماض أليم.

إن إحدى طرق القضاء على فرصة ما هي تجنب اغتنامها. والأشخاص الذين ينظرون لأنفسهم نظرة دونية يمكنهم التوصل إلى كافة أشكال الأعذار والمبررات لتجنب القيام بالخطوة الأولى نحو مستقبل أفضل. وفي بعض الأحيان يمضون قدماً بالفعل ويؤدون بشكل جيد إلى أن يصبحوا قاب قوسين أو أدنى من تحقيق أهدافهم، وعندئذ تجدهم فجأة يتخلون عن الأمر وينفضون أيديهم منه بلا سبب واضح. فإذا كنت تفعل ذلك، فنحن نقترح عليك أن تبحث عن السبب الأساسي في ذلك. وتناقش كارين بيترسن هذا التحدي الخاص بتفصيل وتعمق في كتابها الرائع The Tomorrow Trap، وسوف تجده مفيداً لك جداً.

٥. تقوم بعمل لا تستمتع به حقاً

هناك وجهان لهذه المعضلة. أولاً، نحن جميعاً يطلب منا القيام بأشياء معينة لا نستمتع حقاً بالقيام بها، وتلك إحدى قواعد اللعبة إذا ما أردت أن تصبح أكثر نجاحاً. قد لا يعجبك ذلك، ولكنها أصول اللعبة. على سبيل المثال، ربما لا يروقك القيام ببعض المهام البسيطة مثل أداء الأعمال الورقية أو إمساك الدفاتر، غير أنه من الصعب للغاية أن تتجنب مثل هذه المهام حتى إذا كنت مفاوضاً بارعاً حقاً. وقد قام صديقنا إد فورمان بإجراء بعض الدراسات المهمة حول هذه المسألة، وإليك ما توصل إليه: الأشخاص الناجحون هم من يقومون بأداء المهام التي لا يحب الأشخاص غير الناجحين القيام بها. وهم -ونقصد الأشخاص الناجحين- لا يجدون متعة في القيام ببعض هذه المهام؛ ولكنهم يقومون بها على أية حال. وهذه من النقاط الأساسية التي أنت بحاجة إلى أن تفهمها تماماً.

الوجه الآخر لهذه المعضلة هو أنك ربما تكون عالقاً في وظيفة أو مهنة عادية لا تتيح لك فرصة استخدام أعظم قدراتك. إذا كان ذلك صحيحاً، فابحث إذن عن فرصة لتوسيع نطاق مواهبك. إن الحياة أقصر من أن تقضيها عالقاً في عمل لا تستمتع بأدائه، ولذلك يجب في معظم الأوقات أن يكون العمل الذي تؤديه من النوع الذي

يحفزك على أدائه ويعطيك الطاقة والنشاط. وبعد فإنه لماذا يتعين عليك أن تبقى عالقاً في شيء يستنزف طاقتك ولا يحقق لك الرضا والإشباع؟

إن عدداً كبيراً من الأشخاص لا يغيرون مهنتهم أو يبدلون وظائفهم لأنهم بحاجة إلى الأمان أو لأن فكرة القيام بشيء مختلف تصيبهم بالرهبة. ولهذا نجد أن التغيير أمر بعيد تمام البعد عن محيط تفكيرهم، كما أنه من الأشياء الباعثة على الخوف. حسناً إليك الحقيقة التي يجب أن تتقبلها: أكبر المكاسب وأعظم الفوائد لا توجد إلا خارج النطاق الذي تعتقد أنك آمن بداخله. والخوف والمخاطرة هما متطلبان أساسيان إذا كنت تريد الاستمتاع بحياة مفعمة بالنجاح والمغامرة.

٦. من السهل تشتيت انتباهك، أو أنك كسول تماماً فحسب!

ليس هناك الكثير الذي نقوله في هذه النقطة، ولكننا سنكون صرحاء على ما في هذه الصراحة من قسوة: إذا كنت تتجنب العمل وترى أن الجلوس كل ليلة أمام شاشة التليفزيون أفضل من قيامك بما هو مطلوب منك، ففرصتك ضئيلة في أن تحظى بأسلوب حياة جيد. القصد من وراء هذا الكلام هو أن النجاح يقتضي الجهد والمثابرة والنشاط المركز. أما عن الكسل فهو ليس طرفاً في هذه المعادلة، فهو مادة محظورة.

تفعيل عملية صنع القرار

الافتقار إلى الدافع أو الحافز بوجه عام عادة ما يكون هو السبب الأساسي للتأجيل. فتأجيل الأمور على كل حال أسهل من العمل بشكل حاسم. وإدراكك أنك في سبيلك إلى الدخول في حالة من التراخي وعدم النشاط هو أمر هام للغاية. ولذلك، فعندما تدرك أنك مشرف على الوقوع في هذه الهوة السحيقة، تحدث مع نفسك قليلاً وركز على إيجاد طريقة لإصلاح الأمور وإعادتها إلى مسارها الصحيح.

وهناك طريقتان أساسيتان لتحفيز ذاتك: أن تخشى النتائج السلبية لعدم قيامك بالعمل المطلوب؛ أو أن تفكر في النتائج الإيجابية لقيامك بالعمل بصورة تتسم بالمبادرة بما تتضمنه هذه النتائج من مكاسب وفوائد.

ينبغي عليك أن تجعل هاتين الصورتين ماثلتين أمامك بصورة دائمة؛ وكما رأيت فإحداهما صورة سلبية والأخرى صورة إيجابية. اسأل نفسك: "ما الذي أريده حقاً؟ مستقبلاً أكافح فيه دائماً وأعاني لتحقيق غاياتي أم أسلوب حياة أنعم فيه بالنجاح والازدهار والسعادة والرضا؟ كلما كانت هاتان الصورتان أكثر حيوية، أصبحت أنت أكثر حسماً. لا تسمح لنفسك بأن تنجرف نحو إحساس زائف بالأمان. عندما تسمع ذلك الصوت الخافت المدمر يهمس بداخلك قائلاً: "اترك الأمر حتى الغد أو حتى الأسبوع أو الشهر أو العام المقبل"، قم على الفور باستحضار هاتين الصورتين في ذهنك. ما الذي تبدو عليه الصورة إذا لم تبدأ العمل؟ هل تود أن يمضي بك العمر ويأتي عليك اليوم الذي تنظر فيه إلى الماضي وتقول لنفسك: "فقط لو كنت قد فعلت كذا وكذا"؟ بالطبع لا! يجب عليك أن تدرك هذا الأمر جيداً وأن تحاول أن تستشعر ذلك الألم الذي سببته لنفسك من جراء تأجيلك للأمور.

والآن قم بإلقاء نظرة على الصورة الأخرى. حاول هذه المرة أن ترى كل هذه المكاسب والفوائد التي ستجنيها لمجرد أنك قمت بالشروع في العمل في الوقت المناسب ولم تتراجع. حاول أن تستمتع بهذه الصورة الجميلة وقم بطبعها في ذهنك. حاول كذلك أن تحس بمشاعر الإنجاز، وأن تشعر بشعور طيب تجاه تحديك لنفسك حتى بلغت ذلك المستوى المرتفع من الأداء. وإليك مثالاً جيداً على ما نتحدث عنه.

في منتصف السبعينيات من القرن الماضي، كانت سوزان بروكس، وهي تعمل مدرسة في إحدى المدارس بولاية فلوريدا، تستمتع بجمع وصفات الطهي القديمة. وكان أكثر ما جذب اهتمامها من هذه الوصفات تلك الخاصة بإعداد الفطائر. ولذلك قامت بعمل أصناف كثيرة منها؛ وكانت تدعو أصدقاءها إلى المنزل وتقدم لهم هذه الفطائر فلاقت منهم استحساناً كبيراً ووصل الأمر إلى أن ذاع خبر هذه الفطائر اللذيذة وازداد ما تنتجه سوزان وأسرتها منها بشكل هائل. ولم يمض وقت طويل قبل أن تغادر سوزان وأسرتها ولاية فلوريدا لتذهب إلى ولاية جورجيا ومعها أفضل أصدقائها وسرعان ما أصبحوا شركاء لها في أول محل تقوم بتأسيسه لبيع الفطائر. وفي خلال الأعوام الأربع التي تلت ذلك، تم افتتاح ثلاثة عشر فرعاً آخر لهذا المحل وازداد الإقبال على شراء هذه الفطائر.

ولكن في عام ١٩٨١، أفل نجم هذا المشروع واختفى على نحو مفاجئ تماماً كفقاعة تلاشت بعد انفجارها، وانهارت الشركة التي كانت قد كونتها مع أصدقائها وأغلقت كل الفروع التي كانت قد افتتحت لبيع منتجاتهم من الفطائر، وانتهى الحال بسوزان وليس في حوزتها إلا محل صغير به القليل من قطع الأثاث وفرنان. تتذكر سوزان هذا الموقف قائلة: "كانت هناك العديد من الدروس المستفادة من هذه المرحلة وتعلمت من خلالها بصورة عملية ما الذي يتطلبه الأمر لإدارة عمل ما!"

هذه هي النقطة التي كان سيعلن عندها الكثيرون من الأشخاص استسلامهم، ولكن ليست سوزان وأسرتها هم من يفعلون ذلك. لقد قاموا بتأجير شاحنتين وقاموا بتحميلهما بكل ما يملكونه وانطلقوا جميعاً –سوزان وزوجها باري وطفلاهما الصغيران– نحو الغرب ليبدءوا من جديد في مدينة تيمب بولاية أريزونا.

وبناء على ما تعلمته من تجربة الماضي، اتخذت سوزان قراراً استراتيجياً هاماً، فبدلاً من محلات البيع بالتجزئة، قررت في هذه المرة أن تقوم بعمل كتالوج لطلب منتجاتها بالبريد لتقوم ببيع الفطائر وغيرها من المنتجات المنوعة بالبريد. ومنذ ذلك الحين فصاعداً دخل عملها حيزاً جديداً، فلم يعد الناس يشترون منها الفطائر لمجرد تناولها ولكن لإرسالها كهدية للآخرين. وهذا الاستعداد من جانب سوزان لاتخاذ إجراء حاسم وللسير في اتجاه جديد قد حقق النتائج المرجوة منه بالفعل. والآن أصبحت شركة كوكيز فروم هوم منشأة صناعية ضخمة تم تأسيسها على أرض تبلغ مساحتها ثمانية عشر ألف قدماً مربعة، وازداد عملاؤها زيادة مهولة ليصل عددهم إلى خمسة وسبعين ألف عميل في طول البلاد وعرضها بعد أن كانوا ثلاثة آلاف فقط. وفي حقيقة الأمر، فقد وصلت منتجات سوزان إلى العديد من الأماكن الهامة بما فيها كندا والمكسيك وانجلترا وفرنسا والمملكة العربية السعودية.

لقد استخدمت سوزان العمل الحاسم والخطوات الجسورة لكي تستطيع اجتياز الأوقات العصيبة التي مرت بها. وهي ليست معتادة على تأجيل الأمور فقط لمجرد ظهور بعض العقبات القليلة على طول الطريق. وإذا ذهبت إلى مكتبها، فسوف تجد صورة أثيرة لديها معلقة على أحد الحوائط يظهر فيها قارب صغير تتقاذفه الأمواج في

بحر هائج. وستجد تحت هذه الصورة تعليقاً يقول: "يستطيع أي امرئ أن يمسك بدفة السفينة عندما يكون البحر هادئاً".

وتحدثنا سوزان عن أعظم الدروس التي تعلمتها قائلة: "أصبحت أعرف ما هي الأشياء التي أجهلها، ولذلك أحطت نفسي واستعنت بمن هم على دراية بها، الأمر الذي أتاح لي الفرصة للتركيز على الأشياء التي أحسن القيام بها. كذلك فأنا أذهب إلى عملي كل يوم مختارة ولست مضطرة". لقد كانت سوزان بروكس مصممة على أن ترى حلمها وقد أصبح حقيقة واقعة، وإصرارها ومثابرتها هما اللذان قد كفلا لها النجاح.

والقصد واضح من وراء هذه القصة، وهو أنه سواء كنت تعمل في مشروع صغير أو لتحقيق هدف كبير، فعليك أن تلتزم تجاهه حتى يمكنك في آخر الأمر الاحتفال بإنجازه. تأكد من أنك لست واحداً من هؤلاء الأشخاص المحبطين الذين يسيرون في هذه الحياة وعلى صدرهم لا فتة تقول: لا أنجز الأمور. وكما يقول جيم رون في عبارته البليغة: "إن ما تشعر به من ألم من جراء اتباعك للنظام يزن ذرات بينما يزن الألم الناتج عن الندم أطناناً".

وحتى نتأكد من أنه ليس لديك على الإطلاق أي أعذار أو مبررات تستند إليها لتصبح غير حاسم، فسوف نقدم لك الآن معادلتين مضمونتي النجاح سوف يساعدانك على حل أي موقف في المستقبل يتطلب منك اتخاذ إجراء حاسم. المعادلة الأولى، مراحل عملية اتخاذ القرار، تعتبر معادلة مصغرة تستطيع استخدامها بصورة فعالة كل يوم، والثانية، أسلوب حل المشكلات، هي معادلة أكثر شمولية.

مراحل عملية اتخاذ القرار

سوف تساعدك هذه المعادلة على أن تظل متيقظاً في الوقت الذي تخوض فيه غمار الأحداث المجهولة التي ستقع في المستقبل. قبل أن تتخذ أي قرارات مهمة، نوصيك بشدة بأن تستخدم هذه المعادلة لإرشادك كما هو موضح بإيجاز أدناه.

١. فكر

كما أشرنا من قبل، فإن تخصيص بعض الوقت للتفكير والتأمل يعد شيئاً أساسياً وهاماً للغاية. والتفكير المتأمل يسمح لك بأن تتوقف قليلاً، وبالتالي يمكنك أن تفكر ملياً في كل خياراتك. "هل هذا سوف يساعدني على تحقيق أهداف المهمة بفعالية أكثر؟"؛ "لماذا أرغب في عمل هذا الشيء؟"؛ "ما هي الفائدة المحددة التي سوف أحققها من وراء اتخاذ هذه الخطوة؟"؛ "ما هي الآثار السلبية التي ستنجم فيما لو فشلت هذه الخطوة؟"؛ "كم من الوقت سوف يستغرقه هذا الأمر حقيقة؟". كلما كنت أكثر وعياً وإدراكاً وأنت بصدد اتخاذ قرار مهم، قل احتمال أن تقوم بإفساد الأمور. خذ وقتاً للتفكير، وقم -كما يفعل ربان الطائرة- بإعداد قائمة مراجعة مضمونة لترشدك في كل وقت.

٢. اسأل

اسأل أسئلة جيدة ومركزة. حاول أن تعرف كل شيء تحتاج إلى معرفته من أجل اتخاذ قرار ذكي يستند إلى المعرفة. اسأل الآخرين بما فيهم الأشخاص الذين تلتمس لديهم النصح والمشورة أو الأشخاص الذين يمتلكون معرفة أو خبرة خاصة في المجال الذي أنت بصدده. وكلما زادت أهمية القرار الذي تريد التوصل إليه، زاد مقدار ما يجب أن تقضيه من الوقت لفحص كل شيء. هذا لا يعني أن عليك أن تقتل الوضوع بحثاً، ولكن كل ما عليك فعله هو أن تقوم بجمع المعلومات الكافية عنه من مصادر مختلفة. وعندما تنتهي من عمل ذلك، تكون جاهزاً للخطوة التالية في هذه المعادلة.

٣. قرر

استخدم أسلوب الحلزون المزدوج -الذي تحدثنا عنه سابقاً- لكي تزيد من قدرتك على الحسم. حاول أن تتخيل العواقب السلبية التي قد تنجم فيما لو لم تتخذ قراراً في المسألة التي أنت بصددها، وقارن هذه العواقب السلبية بالفوائد والمكاسب الإيجابية التي ستحققها من وراء الشروع في العمل والمضي قدماً.

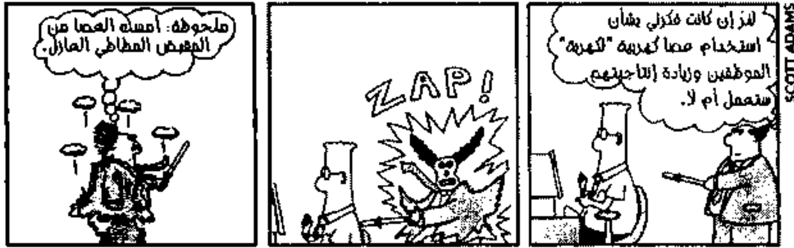
بعد ذلك قم باتخاذ قرار نهائي بشأن ما ستقدم على فعله. إن اتخاذ القرار هو الجزء الأهم في المسألة برمتها. والمؤجلون بصورة مزمنة يعيشون حياة مفعمة بالسخط وفقدان الرضا؛ وذلك لأنهم لم يتخذوا أبداً القرار بالمضي قدماً. وبعد فترة قصيرة، يكتشف هؤلاء أن التردد والوقوف على الحياد والقيام بدور المتفرج قد أصبحت جميعها أموراً غير مريحة. انتبه إذاً، وإلا ستبقى عالقاً غير قادر على الفكاك والخلاص.

٤. اعمل

الآن بعد أن قمت بالتفكير المتأمل لبعض الوقت، وبالسؤال لمعرفة المزيد من المعلومات، واستطعت أخيراً أن تصل إلى قرار محدد، فقد حان الوقت للشروع في العمل، وهذا هو الجزء الأهم في هذه المعادلة. إن كثيرين من الأشخاص يقضون حياتهم في حالة من الاستعداد الدائم والتأهب المستمر للعمل؛ ولكنهم لا يشرعون أبداً في هذا العمل بصورة فعلية! عليك أن تنطلق للعمل وأن تدفع بنفسك نحو البدء. فقط، قم باتخاذ الخطوة الأولى وستجد أنك تكتسب القوة الدافعة للعمل بصورة تدريجية. وكرة الثلج التي يضرب بها المثل وهي تتدحرج هابطة نحو سطح التل، لن تكون قادراً على التوقف بعد أن تنطلق انطلاقتك الأولى. وتذكر أن المكافآت الكبيرة والفوائد العظيمة في الحياة لا تصبح حقيقة واقعة إلا عندما تبدأ في العمل.

وقد كان دبليو كليمنت ستون، الذي تعد قصة نجاحه واحدة من أعظم قصص النجاح في الولايات المتحدة، والذي اشترك في تأليف كتاب Success Through a Positive Mental Attitude، يحفز نفسه على الشروع في العمل بطريقة فريدة. كان يقف أمام المرآة ويقبض بأحد كفيه على الآخر في قوة ونشاط ويرفعهما إلى أعلى قائلاً بصوت عال: "افعل ذلك الآن!" وكان يكرر هذا الفعل ثلاث مرات. وكان هذا يحفزه على المضي قدماً في العمل على المهام؛ ولاشك في أن هذه الطريقة قد حققت له النجاح. ففي سن السادسة عشرة، كان يروج للتأمين على الحياة كأن الغد لن يأتي. وعندما كان في الحادية والعشرين من عمره، بدأ الكساد الأعظم في الولايات المتحدة وأعلن الكثيرون استحالة البقاء والصمود في ظل هذه المشكلات الاقتصادية الحادة.

ولكنه، بشجاعة وإقدام، كون شركته الخاصة وهو بعد في هذه المرحلة العمرية المبكرة، وأطلق عليها اسم كومبايند انشورانس. وقام بتوظيف ألف مندوب مبيعات بها وجعلها تابعة لواحدة من أكبر المؤسسات في أمريكا الشمالية. تذكر، إن العادات البسيطة كتمرين الوقوف أمام المرآة هي التي تصبح في الغالب العامل الذي يحفزك على البدء.



أسلوب حل المشكلات

المعادلة الثانية التي نقدمها لك لتفعيل عملية صنع القرار يطلق عليها اسم أسلوب حل المشكلات، وهي عبارة عن سلسلة من عشر خطوات سوف تساعدك على حل أي مشكلة خطيرة أو معالجة أي تحد صعب قد يصادفك في الأعوام المقبلة. إنها معادلة فعالة، فاجعل لها الأولوية عندما لا تعرف أي الاتجاهات يجب أن تسلكها. وسوف تجد هذه المعادلة موضحة بالتفصيل في خطوات العمل الموجودة في نهاية هذا الفصل.

هاتان الاستراتيجيتان المتازتان سوف تساندانك في كل المواقف التي تتعلق بصنع القرار. اعمل على أن تكتسب عادة استخدامهما سوياً، فذلك جزء أساسي من نظام الحماية الخاص بك؛ وسوف يساعدك على صد الهجمات السلبية اليومية بينما تسير أنت بخطى واسعة نحو تشييد أسلوب حياة سعيد وسوي بصورة أكبر. كن مجتهداً، وابق متيقظاً. تعلم أن تلاحظ ما تؤديه بصورة حسنة من مهام وما يحتاج منها إلى اهتمامك. إن عملية صنع القرار الجيدة تتطلب الممارسة ومستوى عالياً من

الإدراك. لديك الآن من الوسائل ما يمكنك من إجادة العمل على هذا الجزء من خطة نجاحك.

لنتحدث عن المال

يعتبر تحقيق أهدافك المالية بثقة كل عام أمراً بالغ الأهمية بشكل واضح، خصوصاً إذا كنت تعيش في مجتمع تواصل فيه الأسعار بوجه عام ارتفاعها باستمرار. وإذا كانت لديك أسرة آخذة في النمو ولديك أبناء في سن المراهقة، فسوف تعرف ما نعنيه!

وليس الهدف من هذا الكتاب هو إجراء تحليل شامل ومفصل للمال واستراتيجيات الاستثمار، ومع ذلك، فلأن هناك صلة وثيقة بين مقدار دخلك من ناحية ومقدار ما تستطيع الحصول عليه من وقت الراحة ودرجة استمتاعك بأسلوب حياة متوازن بشكل جيد من ناحية أخرى؛ فقد رأينا أننا لو قدمنا إليك بعض النقاط الأساسية بشأن المال من وجهة نظرنا، فإن ذلك سيكون فكرة لا بأس بها. وبعد فإن تصورك في هذا الموضوع إنما هو جزء من ثقافتك فيما يتعلق بمسألة اتخاذ الإجراء الحاسم.

ما الذي يعنيه المال بالنسبة لك؟

لكل منا أفكاره ومعتقداته بشأن المال. ويعتقد البعض أن المال هو أصل كل الشرور، ولكن هذا ليس صحيحاً؛ لأنه لو كان الأمر كذلك، لما كان هناك وجود للمؤسسات غير الربحية والجمعيات الخيرية. ولكن الحقيقة هي أن الحب الشديد للمال وتفضيله عن أي شيء آخر هما السبب في كل أشكال القلق. وهناك شيئان أساسيان في الحياة من الممكن أن يدمراك:

السلطة: تأمل ما يحدث في هذا العالم للحكام الديكتاتوريين والمصابين بجنون العظمة.

٢. الطمع: السعي غير السوي وراء الكثير والكثير من المال على حساب شخص آخر في أغلب الأحيان.

ولكي تدرك جيداً حقيقة شعورك تجاه المال، اسأل نفسك بعض الأسئلة البسيطة. على سبيل المثال: هل يعد امتلاك الكثير من المال أمراً لا بأس به بالنسبة لي؟ ما هي عاداتي المتعلقة بالمال التي ظهرت في حياتي حتى الآن؟ هل أقوم بكسب وجمع المال بسعادة وابتهاج أم أنني أفسد حياتي عندما تسير الأمور على ما يرا على نحو غير متوقع؟

ولقد قمنا بوضع استبيان موجز وممتاز عن المال في نهاية هذا الفصل سوف يساعدك حقاً على أن تحدد الحقائق المتعلقة بالمال الخاصة بك. فتأكد من أن تقوم بالإجابة على كل الأسئلة الواردة به.

وإليك بعض الآراء القليلة الأخرى فيما يتعلق بالمعتقدات الشخصية عن المال إن البعض قد نشأ في بيئة يتجنب فيها الأفراد بقدر المستطاع إنفاق المال، وبالتالي يكون البخل والحرص الشديد على المال طريقة طبيعية للحياة بالنسبة لهم، فيما تم تلقين البعض الآخر منذ الصغر من قبل الآباء وغيرهم من أهل الثقة أن المال شيء "قذر". ولعلك قد سمعت من قبل الكبار وهم ينهون صغارهم عن وضع قطع النقود المعدنية في أفواههم لأنها شيء قذر!

على أن هناك فئة ثالثة كانت أكثر حظاً وذلك لأنهم نشئوا في بيئة يقدر أفرادها أخلاقيات العمل وينفقون المال ويستثمرونه بحكمة وتعقل، ويجدون قدراً من المتعة في عدم الحرص الشديد على المال.

الأموال تتدفق على القادرين على اجتذابها

المال، في رأينا، هو ببساطة مكافأة على خدمات تم تقديمها، فإذا كنت تقدم خدمة ممتازة لمن حولك من الأشخاص وكنت تمثل قيمة مهمة بالنسبة لهم، فسوف يأتيك المال. ومن هنا، فلكي تجتذب المزيد من المال، يتعين عليك أن تكون جذاباً إلى الحد الذي يجعل الأشخاص يرغبون في منتجاتك أو خدماتك ويفضلونها عن تلك التي يقدمها منافسوك. يجب إذن أن يكون هدفك النهائي هو التركيز على أن تصبح أكبر قيمة بالنسبة لعملائك. اتخذ أياً ما يقتضيه الأمر من إجراءات وتدابير حتى تجعل أياً ما تقدمه في سوق العمل الأفضل على الإطلاق.

وإذا كنت تواجه صعوبات مالية أو كنت ترغب في أن تزيد من صافي قيمتك، فعليك أن تدرك جيداً أن عاداتك المتعلقة بالمال هي السبب الرئيسي وراء حالتك المالية الحالية. ولذلك، إذا كنت لم تتعود أبداً على الادخار والاستثمار طوال ما مضى من حياتك، فمن الجائز أنك الآن تعاني بعض عواقب ذلك. وإذا كنت تنفق باستمرار أكثر مما تكسب، فمن المؤكد أن ذلك سيكون له عواقبه الوخيمة في يوم ما.

ولكي تغير عاداتك يجب أولاً أن تتقبل واقعك المالي الحالي لأن إنكار ما هو واضح لن يحقق لك النجاح! والخطوة التالية، إذا كنت تريد أن تكون مستقلاً مالياً، فهي أن تقوم ببحث ودراسة واقعك المالي هذا وأن تؤدي واجبك جيداً في هذا الصدد. حاول أن تعرف كيف يتدفق المال وكيف ينمو ويزيد، والأهم من ذلك كله هو أن تعرف من هم الأشخاص البارعون في اجتذابه.

إن هناك بلا شك أشخاصاً في الجوار أو في المدينة التي تقطنها استطاعوا كسب الكثير من المال. حاول أن تعرف كيف قاموا بذلك. كن مبتكراً وجريئاً وشجاعاً لكي تحدد موعداً لمقابلة هؤلاء. بالإضافة إلى ذلك، يجب أن يكون لديك مدرب مالي لامع أو فريق من المستشارين لمساعدتك ومساندتك، فاسأل هنا وهناك حتى تعرف الأفضل لتقوم باختياره. ومرة ثانية، قم بواجبك على أفضل نحو في هذا الصدد وركز. إن معظم الأشخاص لن يبذلوا هذا النوع من الجهد، فالجلوس أمام التليفزيون كل ليلة أسهل بالنسبة لهم على الأرجح من بناء مستقبل مالي راسخ تستمتع به أسرهم في أعوام لاحقة.

القواعد الأساسية لتكوين الثروات

سوف نعرفك الآن باثنين من الأثرياء هما السير جون تيمبلتن وآرت لينكليتر. وقد قام كل منهما بإعداد قائمة خاصة تشتمل على عشرة بنود رئيسية سوف نقدمها لك وهي تتعلق بكيفية تحقيق نجاح ورخاء لا حدود لهما. وقد قمنا باختيار هذين الشخصين بالتحديد نظراً لأمانتهما ونزاهتهما وقدرتهما على جمع المال. ربما تندهش من بساطة ما توصلا إليه من نتائج. قم بدراسة كل نتيجة بعناية واهتمام، فما تشتمل عليه هذه

النتائج من أفكار ورؤى من المكن أن تجعلك تسلك طريقاً مختصراً حتى تصبح من أصحاب الثروات.

لنبدأ أولاً بالحديث عن السير جون تيمبلتن، مؤسس شركة تيمبلتن جروب، والذي يعتبر أسطورة في إدارة شركات استثمار الأموال المشتركة. لقد استطاع آلاف المستثمرين من جميع أنحاء العالم تكوين ثروات بفضل عبقريته في الإدارة المالية. وتعتبر المبادئ العشر التالية خلاصة تجربة نجاحه المذهل.

١. لكي تحقق النجاح، لا تكن متفائلاً أو متشائماً، ولكن كن واقعياً ذا طبيعة مفعمة بالأمل.

٢. قدر ما حباك الله به من نعم وذلك من أجل إثراء ذاتك وجيرانك روحياً في البداية وربما مالياً بعد ذلك.

٣. لا يجب أن تمنعك الديون من الاستثمار في المستقبل، سواء كانت ديوناً شخصية أو مشتركة. كافح لكي تكون متحرراً من الديون.

٤. استثمر أموالك في أماكن كثيرة مختلفة، فهناك أمان في الكثرة.

٥. يجب أن يقوم المال بما هو أكثر بكثير من مجرد تجديد نفسه مرة ثانية.

٦. تذكر أن الصبر فضيلة.

٧. إذا أردت تحقيق النجاح والازدهار، فعليك بالبحث والاستقصاء قبل أن توظف أموالك.

٨. لا تنس أبداً أن السر وراء قدرة شخص ما على تكوين ثروة لنفسه هو قدرته على مساعدة الآخرين لعمل ذلك.

٩. محاولة التأكيد من جانبك على أنك الأفضل لن تجعلك تصل إلى تحقيق ذلك.

١٠. بدون الحب، لن تستطيع أن تحقق النجاح.

المصدر: كتاب *Ten Golden Rules for Financial Success*

أما عن آرت لينكلتر فهو معروف باعتباره مذيعاً تليفزيونياً شهيراً وقد كان برنامجه التليفزيوني الشهير "هاوس بارتي"، الذي كان يذاع على شبكة تليفزيون سي بي إس الوطنية في الولايات المتحدة، أحد البرامج التي استمر عرضها لفترة طويلة. وهو أيضاً رجل أعمال ذكي للغاية وله صلة مباشرة بالعديد من المؤسسات التجارية الناجحة. وفيما يلي أهم أفكاره ورؤاه فيما يتعلق بتحقيق النجاح وتكوين الثروات.

١. سأقوم بالعمل الذي أستمتع به. إنك لن تعيش إلا مرة واحدة، فاعمل ما تحب.

٢. دائماً ما ستكون هناك صعوبات وإخفاقات وتحديات تصادفك على طول الطريق.

٣. الفارق بين أن تكون شخصاً عادياً وأن تكون شخصاً ناجحاً هو فارق ضئيل للغاية فيما يتعلق بالوقت والجهد المبذول.

٤. سأستغل نفوذي الخاص كلما استطعت لكي أفتح الأبواب أمام الفرص، ولكنني سوف أتأكد من أنني سأعمل بجد عندما يفتح الباب أمامي.

٥. سأتعرف على ما بي من نقاط ضعف وسأكون متيقظاً لها وسأجد الأشخاص المتفوقين في المجالات التي أتعثر فيها.

٦. سأنظر إلى أي فرصة للتقدم باعتبارها أكثر أهمية من إحراز مال قريب أو الحصول على مزايا إضافية من موقف ما.

٧. سأعمل دائماً على أن أزيد من قدراتي وأهدافي في حدود المعقول لأتخطى حالة الجمود والرضا بالأمر الواقع.

٨. سأتعلم من تجاربي الفاشلة ثم ألقي بها خلف ظهري.

٩. سأقوم باتباع القاعدة الذهبية وهي أنني لن أبرم اتفاقاً أو أعقد صفقة أقوم فيهما بخداع الطرف الآخر أو غشه أو الاحتيال عليه.

١٠. سأستخدم أموال الآخرين بشرط أن أكون واثقاً أن هذه الأموال ذاتها من الممكن أن تنمو بمعدل أسرع من معدل نمو الفائدة التي أتقاضاها. لن أكون طماعاً.

وختاماً لهذا الموضوع، سوف نقدم لك أفكارنا وآراءنا الخاصة بشأنه. هذه هي أهم الاستراتيجيات التي نركز عليها:

جاك:

- اعمل ما تحب بحماسة وتميز وسوف تتدفق الأموال عليك.
- اقرأ كل ما يمكنك قراءته وقم بحضور الندوات وحلقات البحث في المجال الخاص بك واستمع إلى أشرطة الكاسيت، ثم قم بتطبيق كل ما تعلمته.
- قم بعمل بحث عن قوانين النجاح والازدهار العالمية.
- خصص نسبة محددة من دخلك لتقديمها إلى الجمعيات الخيرية.
- كافح دائماً لكي يتحسن أداؤك باستمرار في كل ما تقوم به.

مارك:

- اتخذ القرار بأن تكون مستقلاً مالياً وسوف يتولى اللاشعور عندك اتخاذ الترتيبات والتدابير اللازمة. اكتب قرارك هذا في صورة خطة، مثلاً: "سوف أكسب...".
- احمل في جيبك بطاقة صغيرة واكتب فيها: "إنني سعيد للغاية لأنني..." (أخطط لأن أكون مليونيراً، أنمو بنسبة ٥٠% كل عام، أقابل عميلاً جديداً كل يوم، أبيع الكمية س من المنتج ص كل يوم، أو أي شيء غير ذلك أياً كان هدفك). اقرأ هذه البطاقة عند الإفطار والغداء والعشاء وقبل نومك مباشرة وبالتالي تتحد مع الفكرة حتى تتحقق في النهاية.
- كن محباً لعملك واجعل عملك يحبك. فبسبب حبي للخطابة والكتابة والإبداع والتفكير والترويج والتسويق، حققت النجاح في هذه المجالات.
- كون ما يعرف بفريق الأحلام من زملائك الذين يشتركون معك في الهدف أو الرأي أو في طريقة التفكير، فهؤلاء سوف يساعدونك على تحقيق أحلامك.

- قدم خدماتك للآخرين بحب وسعادة.

لس:

- ركز على ما تستطيع أداءه بشكل أفضل وكافح لتكون رائداً في مجال خبرتك. إن مواهبي هي التدريب والكتابة.
- ابحث عن فرص محددة تعمل بها على زيادة أهم نقاط قوتك والوصول بها إلى أقصى درجة. ولقد قمت بتأسيس برنامج إعداد الناجحين لرجال الأعمال وأصحاب المشروعات لأنني أعرف ما يواجهونه من تحديات.
- استثمر أموالك في مجال عملك أولاً وابتعد عن الصفقات والمجالات التي لا تعرف عنها إلا القليل.
- اجمع حولك الكثير من المرشدين الماليين اللامعين كما اقترحنا عليك سابقاً. إن الأشخاص الذين تعرفهم على نفس الدرجة من أهمية الأشياء التي تعرفها.
- حاول أن تكتسب بعض العادات البسيطة المفيدة فيما يتعلق بالأمور المالية وحافظ على هذه العادات. مثلاً، أن تستثمر عشرة في المائة من دخلك كل شهر وألا تنفق أكثر مما تكسب وأن تعرف فيما تنفق مالك وأن تكافح لتكون متحرراً من الديون.

إن الله يرزق الطيور قوتها



ولكنه لا يلقي به إليها داخل أعشاشها!

اجعل تكوين الثروات موضوعاً للبحث

لساعدتك بشكل أكبر، فيما يلي قائمة تضم سبعة كتب رائعة عن كسب المال وتكوين الثروات. وهناك مئات الكتب التي تتناول هذا الموضوع، ولكن اجعل قراءة هذه الكتب السبعة هدفاً لك كخطوة أولى في رحلة البحث عن المعرفة في النواحي المالية.

1. The Richest Man in Babylon by George S. Clason, (Penguin Books, 1989).
2. The Wealthy Barber by David Chilton (Stoddart Publishing, 1989).
3. The Millionaire Next Door by Thomas J. Stanley and William D. Danko (Longstreet Press, Inc., 1996).
4. Ten Golden Rules for Financial Success by Gary Moore (Zondervan Publishing House, 1996).
5. The 9 Steps to Financial Freedom by Suze Orman (Random House, 1998).
6. Think and Grow Rich by Napoleon Hill (Fawcett Crest Books/CBS Inc., 1960).
7. Rich Dad, Poor Dad by Robert T. Kiyosaki with Sharon L. Lechter (Techpress Inc., 1997).

الآن لديك الوسائل والأدوات اللازمة لاتخاذ الإجراء الحاسم في شئونك المالية. والكلمة الأخيرة التي نود أن نقولها لك في هذا الموضوع هي أن عليك أن تتخذ الخطوات الضرورية الآن وأن تدرك ما للوقت من أهمية كبيرة عندما يتعلق الأمر بالمال.

خاتمة

فيما يلي هذه القصة المؤثرة التي تتعلق بأخطر قرار حاسم يمكن اتخاذه وهو أن يقرر الإنسان أن يتشبث بالحياة. إنها قصة رجل غير عادي، وهو فيكتور فرانكل، الذي وجد نفسه سجيناً في أحد معسكرات الأسْر لدى الألمان أثناء الحرب العالمية الثانية لقي فرانكل نفس ذلك المصير المشئوم الذي لقيه ملايين الأسرى في سجون الألمان وهو العمل الشاق المرهق في ظل أسوأ ظروف يمكن تخيلها. في كل يوم، كان يموت الكثيرون من رفقائه السجناء إما بسبب سوء التغذية والضرب المبرح وإما نتيجة لإعدامهم بوضعهم في حجرات الغاز، منتهى الإذلال.

وعلى الرغم من قسوة هذه الأحوال، أدرك فيكتور فرانكل أن هناك عنصراً واحداً لا يستطيع معتقلوه السيطرة عليه ولا سلطان لهم عليه؛ كان هذا الشيء هو موقفه واتجاهه. لقد اختار أن يحيا، وما كان لشيء على الإطلاق أن يثنيه عن قراره بأن يكسب هذه المعركة التي تعتبر أهم المعارك الإنسانية.

ولكي يخفف من هذه الظروف الرهيبة، كان يركز على صورة إيجابية للمستقبل. كان يتخيل نفسه في المستقبل وقد أصبح عالماً نفسياً ناجحاً، كما كان يتخيل نفسه وهو يحضر الحفلات الموسيقية ويستمتع بأسلوب حياة يحقق له الرضا النفسي. لم يسمح لنفسه أبداً بالاستسلام لليأس والإحباط رغم كل ما كان يجري حوله من انتهاكات وفساد. إن ما كان يتحلى به من ثبات مذهل وحسم وإصرار وقوة في الشخصية قد آتت ثمارها في النهاية عندما انتهت الحرب. وهؤلاء الذين لم يكن لديهم ما يعيشون من أجله، وما كان أكثرهم، لم يتمكنوا من البقاء على قيد الحياة. أما فيكتور فرانكل فقد واصل حياته ليصبح واحداً من أشهر الأطباء النفسيين والقادة الملهمين في العالم، ويعتبر كتابهMan's Search For Meaning –الذي يحكي فيه قصة كفاحه بالتفصيل– أثراً خالداً. احرص على أن تقرأ هذا الكتاب أكثر من مرة، فإنه سوف يثري روحك.

لِمَ تتردد؟

لقد سقط الكثيرون صرعى تحت أسوار التردد، وعلى صخوره تحطمت سفن ملايين الأشخاص الذين جلسوا على عتبة النصر ينتظرون ويتمنون، فكان في انتظارهم هذا موهم، وفي أمنيتهم منيتهم.

-مؤلف مجهول

خطوات العمل

أسلوب حل المشكلات

التأكد المالي

عندما تواجه تحدياً مهماً، استخدم أسلوب حل المشكلات الذي نقدمه لك فيما يلي لمساعدتك على التغلب عليه. وهو عبارة عن سلسلة من عشرة أسئلة سوف ترشدك خطوة بخطوة إلى النتيجة التي تريدها. وللحصول على أفضل نتائج، من المهم أن تواصل هذه العملية كتابة حتى نهايتها. استخدم هذا الأسلوب كثيراً وستجد أن قدرتك على الحسم قد ازدادت بشكل هائل.

١. ما التحدي الذي أواجهه الآن؟

حدد موقفك بدقة وبوضوح وإيجاز.

____

____

____

٢. قرر أن تواجه المسألة وأن تتعامل معها.

اتخاذك قراراً باختراق حاجز الخوف الذي بداخلك هو خطوة رئيسية للأمام. فاتخذ هذا القرار الآن من أجل صحتك وسلامك النفسي وراحة بالك.

٣. ما النتيجة المرجوة التي أريدها؟

للمرة الثانية، حدد بوضوح النتيجة التي تفضلها. تخيل النهاية وصف الفوائد الأساسية التي ستحققها عندما تتعامل مع المسألة التي تواجهها.

____

____

____

____

٤. في كلمة واحدة، صف كيف سيكون شعورك عندما تنتهي المسألة.

____

٥. ما الذي أحتاجه من معلومات لتساعدني على التعامل مع المسألة؟

تعلم المزيد من خلال القراءة والبحث في الملفات والعقود القديمة و... الخ.

____

____

____

٦. ما الذي أستطيع فعله بنفسي؟

____

____

____

٧. من الذي يستطيع مساعدتي؟

---

٨. والآن، ما الخطوات العملية المحددة التي سوف أقوم باتخاذها؟

هذه هي خطتك. فكر ملياً في كل خطوة توصلك إلى النهاية.

١. ______

٢. ______

٣. ______

٩. متى سأبدأ؟ ______ حدد تاريخاً.

متى سأنتهي من هذه الأعمال المعلقة؟ ______ حدد تاريخاً

ابدأ الآن!!

تذكر، أن الطمأنينة تقع على الجانب المواجه للخوف.

١٠. قم بمراجعة نتائجك واحتفل بما حققته من مكاسب!

عادة التأكد المالي

استبيان مالي لتوضيح موقفك الحالي.

١. ما الذي يعنيه المال بالنسبة لك؟

---

٢. هل ترى أنك تستحق كسب الكثير من المال؟ ❑ نعم ❑ لا

لماذا؟ أو لماذا لا؟

---

٣. ضع تعريفاً للحرية المالية من وجهة نظرك الشخصية.

---

٤. هل تعرف كم تنفق وكم تكسب تحديداً كل شهر؟ ❑ نعم ❑ لا

٥. هل أنت موجه نحو الاستهلاك والإسراف أم أن لديك برنامجاً واضحاً للادخار والاستثمار يمثل أولوية بالنسبة لك؟

٦. هل أنت معتاد على أن تأخذ راتبك أولاً كل شهر قبل أن تعطي لموظفيك رواتبهم؟

☐ نعم ☐ لا

٧. هل لديك مستشار مالي متميز أو فريق من المستشارين الماليين؟

☐ نعم ☐ لا

٨. كم ستحصل عليه من مال عندما تتقاعد لتستمتع بأسلوب الحياة الذي تريده؟

٩. إذا كان هناك عجز في ميزانيتك، فما هو مقداره؟

١٠. هل أنت في طريقك الصحيح لتحقيق قيمة صافيه جيدة؟

وهذا يعني أن يكون لديك المال الكافي للاستمتاع بنوعية الحياة التي تريدها حقاً، وأن تكون قادراً على الاختيار بين أن تعمل وألا تعمل، لأن لديك ما تنفق منه دون الحاجة إلى العمل.

إذا لم تكن قد وصلت بعد إلى هذا المستوى من الحرية المالية، فما الذي تحتاج إلى تغييره؟

____

____

____

____

____

____

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة



لم تبق إلا استراتيجية واحدة؛ لقد قاربت على النهاية.

استراتيجية التركيز رقم ١٠

العيش من أجل تحقيق غاية محددة

"إن السعادة الحقيقية هي أن نستغل وجودنا لتحقيق غاية ما،
وعندئذ يكون وجودنا هذا عظيماً"

-جورج برنارد شو

كريج كيلبرجر هو شاب غير عادي بالمرة

عندما كان في الثالثة عشرة، وهي السن التي كانت فيه الأغلبية من أصدقائه مهتمة بلعب الهوكي وكرة القدم، كان كريج يحكي للعالم متحمساً عن المنظمة التي قام بتكوينها وأطلق عليها اسم Free The Children أو "حرروا الأطفال". كان جدول أعماله الحافل بالسفر والتنقل شبيهاً بجدول أعمال أشهر المتحدثين الدوليين، فمن الهند إلى واشنطن العاصمة ونيويورك، متبعاً ذلك برحلة إلى كندا، ثم إلى هيتي. أضف إلى كل هذا سيرة ذاتية جذابة تستغرق روايتها ستين دقيقة للترويج لحملته لإيقاف عمالة الأطفال.

فما الذي يجعل هذا الفتى الصغير الذي يبلغ طوله خمسة أقدام فقط، والذي أظهر نضجاً يفوق عمره، بهذا النشاط والحماس؟ يجيب الفتى على هذا التساؤل قائلاً: "كل ما في الأمر أنني متعاطف جداً مع قضية عمالة الأطفال، وأريد أن أفعل شيئاً للتخفيف من وطأتها".

والأمر ببساطة أن كريج كيلبرجر يعيش لتحقيق غاية محددة. شيئ يثير همته ويحمسه ويدفعه إلى العمل. وهذه الغاية التي يسعى لتحقيقها تزوده بطاقة هائلة. وهو متحمس بشأنها ويسعى لتحقيقها بإصرار أكيد وعزم لا يلين، وفي الوقت ذاته فهو عادي بدرجة توضح أنه لا يزال طفلاً. فكما يعلق الصحفي روبرت روسو: "بعد زيارة كريج لمنزل آل جور، نائب رئيس الولايات المتحدة السابق، صاح والدهشة تعلو وجهه، لديّ إحدى الفوط الخاصة بنائب الرئيس. وهو يعتقد ذلك لأن لديه فوطة مكتوباً عليها نائب رئيس الولايات المتحدة! وقد سارع الأمريكيون إلى احتضان وتبني فكرة هذا الفتى الذي يعتبر ظاهرة كندية يافعة والذي يبدو كشخص متكيف مع حياته ويعيش الحلم الخاص به، لا حلم والديه".

وهذا الحلم قد غرس إصراراً أكيداً أجبر مسئولين كبار على الانتباه لهذا الطفل. ونظراً لانزعاجه لوجود الملايين من الأطفال المجبرين على العمل في الهند، فقد قرر كريج أن يذهب إلى هناك، وتصادف هذا مع زيارة يقوم بها رئيس الوزراء الكندي "جان كريتين" إلى هناك. نجح كريج في إحداث إثارة إعلامية وفي لفت الأنظار إليه مما جعل السيد كريتين يوافق في النهاية على مقابلته شخصياً. نعم، عندما يكون هناك بركان ثائر بداخلك تستطيع عمل المستحيل. وهنا يظهر السؤال الذي يطرح علامة استفهام كبيرة وهو: لماذا يوجد لدى البعض هذه الرغبة المتأججة بينما الأغلبية العظمى محرومة منها؟ إن معظم الأشخاص يكتفون بأداء نفس الأشياء يومياً، مع الالتزام بنفس المهام الروتينية التي تصبح مملة في الغالب. إذا كنت تتبع هذا الأسلوب الآلي للحياة، فتشجع، فهناك طريقة أفضل للعيش.

تحديد غايتك

كتبت مجلدات بأكملها حول هذا الموضوع الذي يشغل بال الجميع. وقد حرصنا على تلخيصه والاكتفاء بالأساسيات. لاحظ من فضلك أن هذا الفصل مهم لك للغاية. سوف تكتشف في الصفحات التالية مدى أهمية العيش من أجل تحقيق غاية ما.كذلك فإننا سوف نساعدك على أن تتوصل إلى تعريف وصورة واضحة لهذه الغاية، فأغلب

الأشخاص ليس لديهم أدنى فكرة عن أهمية هذا الأمر. سوف تفهم السبب في ذلك عندما سنقدم لك لاحقاً مفهوماً يسمى مستوى الإدراك. نحن لا نريدك أن تصبح مثل الغالبية العظمى من هذه النماذج، تلك الأغلبية الهائمة بلا غاية، السائرة على غير هدى، التي لا تعرف على وجه اليقين ما تقوم به وسبب قيامها به.

وهناك كذلك هؤلاء الأشخاص الذين يصلون إلى مرحلة مفترق الطرق في حياتهم في مرحلة عمرية تنحصر بين الخامسة والثلاثين والخامسة والخمسين، حيث تظهر أزمة منتصف العمر الشهيرة. ففجأة تبدأ أسئلة أعمق في الظهور والطفو على السطح: "هل هذا هو كل شيء؟" وبعد قليل من التأمل والتفكير الجاد يبدءون في الشعور بنوع من الخواء والهامشية. هناك شيء ناقص، لكنهم لا يستطيعون وضع أيديهم عليه تحديداً. وتدريجياً يدركون أن شراء الأشياء والأغراض المادية ودفع أقساط المنزل لم تعد جميعها بالأمر الكافي لكي يشعروا بذاتهم.

تعلم الحياة من أجل تحقيق غاية

هل هذا السيناريو مألوف بالنسبة لك؟ هل تتعجب من خلو حياتك من غاية تريد تحقيقها؟ إن الأفكار الموجودة في هذا الفصل تتعدى بكثير العادات اليومية المحددة التي بدأت في العمل على تقويتها، على الرغم من أهمية هذه العادات. فعند مستوى معين نكون جميعاً مشتاقين لوجود معنى لحياتنا وغاية نسعى لتحقيقها. نحن بحاجة إلى أن نشعر في داخلنا بأن لوجودنا أهمية وبأننا نحدث أثراً فيما حولنا.

إن تبني أسلوب حياة يعتمد على تحقيق غاية محددة يمنحك فرصة التأثير في الآخرين وإثراء حياتهم، وذلك بواسطة ما تخلفه في نفوسهم من انطباع عنك بطريقة إيجابية. على سبيل المثال، إذا كنت ترى نفسك شخصاً معطاءً ونجحت في التعود على مساعدة الآخرين بدون التفكير أو السعي وراء منفعة شخصية، فأنت بذلك تظهر بدايات الإحساس بوجود غاية ما. وعندما تكون قادراً على توسيع هذه الفلسفة لتشتمل على رؤية أكبر، تتبلور غايتك في هذه الحياة وتصبح واضحة كالشمس. وسوف نوضح لك كيفية القيام بذلك.

ماراثون الأمل

لكن أولاً، لزيادة توضيح هذه النقطة، إليك هذه القصة الرائعة عن تيري فوكس. اكتشف تيري إصابته بمرض السرطان عندما كان في الثامنة عشر من عمره. أوضح التشخيص إصابته بسرطان العظام وهو نوع سريع الانتشار في الجسم، وغالباً ما يصيب الساقين والذراعين وقد ينتشر ليصل إلى الرئتين أو المخ أو الكبد. وبعد المرارة والحسرة التي تجرعها بعدما عرف هذه الحقيقة، كان أمامه خياران، اليأس وانتظار الموت أو اكتشاف شيء له مغزى يحيا لأجله وقد أخذ الخيار الثاني. كان معنى إصابته بهذا النوع من السرطان أنه سيفقد ساقه. وبينما كان مستلقياً على سريره بالمستشفى، حلم بالجري عبر أنحاء كندا. في هذا اليوم، قطع على نفسه عهداً بأنه سيحول حلمه هذا إلى حقيقة. عندها بدأت رؤيته تتبلور وتتخذ شكلاً محدداً.

لقد نجح في إيجاد غاية حقيقية من خلال تكريس حياته لإحداث أثر في صراعه ضد السرطان. وقد أخذ هدف الجري بساق واحدة مسمى ماراثون الأمل، والذي كان يأمل منه جمع مليون دولار تخصص لأبحاث السرطان. وقد كان إجمالي المبلغ الذي جمعه ٢٤,٦ مليون دولار.

لقد اكتشف الشاب تيري فوكس غاية عظيمة أعانته ودفعته للأمام جسدياً وذهنياً كل يوم. إن سمو غايته وقوتها قد دفعا به إلى مستويات أعلى من الأداء. فبالرغم من أنه لم يكن لديه إلا ساق واحدة سليمة، فقد كان هناك قدم صناعية متصلة بساقه الأخرى مما مكنه من الجري. كانت حركته أشبه بالحجل، وهو ما خلق الإحساس بأنه يقوم بالتحميل على أصابعه في كل خطوة. ارتدى تيري بنطلوناً قصيراً أثناء الجرى وقد أدى هذا بالطبع إلى الكشف عن ساقه الصناعية وجعل البعض يشعر بعدم الارتياح. وقد كان رد تيري على ذلك: "هذه هي حقيقتي كاملة، فلماذا أخفيها؟" وقد بدأ الماراثون في الثاني عشر من إبريل عام ألف وتسعمائة وثمانين وكان يقطع يومياً ستة وعشرين ميلاً تقريباً لتبلغ المسافة التي قطعها في النهاية ثلاثة آلاف وثلاثمائة وتسعة وثلاثين ميلاً في مائة وثلاثة وأربعين يوماً فقط؛

عمل فذ وإنجاز مذهل! ومن خلال ما قام به استطاع أن يشيع الأمل في نفوس آلاف الأشخاص في جميع أنحاء العالم.

قد يدفعك هذا إلى أن تتساءل: "ما الذي أصنعه بحياتي؟ ما قيمة الأعمال التي أؤديها؟ ما هو الأثر الذي سأتركه ورائي بعدما تحين ساعتي؟"

كلها أسئلة مهمة، ألا تعتقد ذلك؟

التحدي

دع الآخرين يعيشون حياة هامشية

أما أنت فلا.

دع الآخرين يتنازعون حول أشياء تافهة

أما أنت فلا.

دع الآخرين يتألمون من أوجاع خفيفة

أما أنت فلا.

دع الآخرين يتركون مستقبلهم في أيدي غيرهم

أما أنت فلا.

–جيم رون

ثلاث نقاط أساسية

دعنا نلق نظرة عن قرب على النقاط الأساسية التي ساعدت تيري فوكس على النجاح في صياغة وتحديد غايته الجديدة. أولاً، نحن بحاجة إلى الفصل بين وضع الأهداف ووجود غاية يراد تحقيقها. غايتك تفوق أهدافك. إنها الصورة الكاملة، مثل مظلة كبيرة تتجمع تحتها النقاط الفرعية. على الجانب الآخر، فالأهداف هي الخطوات التي تقو باتخاذها على طول الطريق من أجل تحقيق غايتك. كانت غاية تيري هي المساعدة في القضاء على السرطان. ومع ذلك فقد كان هدفه المحدد هو جمع مليون دولار من أجل أبحاث السرطان بواسطة الجري عبر كندا. وعندما تجعل أهدافك اليومية في توافق مع غاية محددة جيداً، ستنعم بالطمأنينة وراحة البال وبإحساس رائع بأنك على قيد الحياة. وقد أصبح هذا نادراً هذه الأيام.

ستساعدك النقاط الأساسية الثلاث التالية على تفعيل غايتك:

١. اجعل غايتك متوافقة مع قدراتك الطبيعية

جعل تيري فوكس غايته متوافقة مع شيء يعشقه فعلاً، وهو ممارسة الرياضة. لقد كان متميزاً في الجري، لذلك أصبح الجري عبر البلاد الوسيلة الطبيعية التي سيستخدمها لتحقيق هدفه. لقد أنعم الله علينا جميعاً بمواهب طبيعية، ويعد اكتشاف هذه المواهب جزءاً من لعبة الحياة. وغالباً لا يكون عملنا متماشياً مع ما نتقن عمله. إن قيمنا وأفعالنا قد تأخذ كل منها غاية مختلفة، إنها تلك الرسائل المتداخلة التي تتسبب في الصراع الداخلي وانعدام اليقين.

٢. كن مصمماً

حرص تيري على الالتزام بغايته كل يوم. فبالرغم من الجليد والمطر والصقيع، صمد في مواجهة كل هذه الظروف. لم تكن هناك أية تغطية إعلامية في المراحل الأولى، وقد شعر أحياناً بأنه وحيد وليس هناك من يفهمه. وقد تغلب على هذه المشاعر بواسطة الاحتفاظ بغايته في مخيلته مستحوذة على الجزء الأكبر من تفكيره. إن الكثيرين

يفقدون اتجاههم في الحياة لأنه يتم تشتيت انتباههم أو التأثير عليهم بسهولة بواسطة الآخرين، وبالتالي يضيعون على طول الطريق متأرجحين من موقف إلى آخر.

إن تحقيق غايتك يتطلب الإصرار والتصميم على القيام بكل ما يقتضيه الأمر لتحقيق هذه الغاية. وهذا هو ما يميز الضعيف من القوي والمؤجلين من الملتزمين بشكل فعلي. إنه يشعل الحماس الداخلي ويولد إحساساً بالسمو. عندما تكون غايتك واضحة، ستكون لحياتك قيمة. ستذهب إلى فراشك ليلاً وأنت راض، بدلاً من التفكير في جميع الاحتياجات والأشياء اليومية التي تسبب التوتر والقلق.

٣. كن متواضعاً

لا تدع الغرور المريض يتغلب على نواياك الحسنة. إن الأشخاص المتمتعين بالقدرة على إحداث أكبر وأعظم أثر في مجتمعهم لا تعنيهم الشهرة أو الثروة. المهاتما غاندي والأم تريزا، وآلاف غيرهم ليسوا على نفس القدر من الشهرة، كانوا ملتزمين بعملهم وأداء رسالتهم فقط. ولم يكن الطمع والسلطة جزءاً من المعادلة الخاصة بهم لتحقيق غايتهم.

في المراحل الأخيرة من ماراثون الأمل، كان تيري فوكس قد جذب انتباه الآلاف في كل مدينة كبيرة. وقد كان يعبر عن نفسه عبر هذا الماراثون بقوله: "أنا مجرد شخص عادي، ولست بأفضل أو أسوأ من أي شخص آخر وهناك العديد من الأشخاص اشتركوا في هذه الحملة، وهم يستحقون التقدير بالمثل". لقد كانت نظرته الشاملة المتواضعة واهتمامه الحقيقي بالآخرين، إلى جانب عدم استسلامه أثناء محاربة هذه المحنة، كانت هي التي قربته من ملايين الأشخاص وحببتهم فيه. وحتى بعدما انتشر السرطان إلى رئتيه، كان لا يزال مصمماً على مواصلة الجري. لم ينجح تيري في قطع المسافة التي كان يريدها. لقد مات في الثامن والعشرين من يونيو عام ألف وتسعمائة وواحد وثمانين. ومع ذلك، فالإرث المستمر الذي تركه لا يزال يساعد ضحايا السرطان. وحتى يومنا هذا، تم جمع مائة وخمسين مليون دولار من أجل أبحاث السرطان من مارثون فوكس السنوي. هذا الحدث الذي يقام في خمسين دولة على الأقل مع مشاركة أكثر من مائة ألف عداء. عند هذه النقطة، قد تفكر في

نفسك قائلاً: "هذه قصة عظيمة، لكنني لا أتخيل نفسي أقوم بتغيير العالم. أنا لست شخصاً مشهوراً. وهدفي يتلخص في مواصلة الكفاح حتى نهاية الشهر".

وهذا هو السبب الأول والحقيقي للصراع الكائن في داخلك، إنك لم تتوصل إلى جوهر المسألة بعد؛ هذا الجوهر هو أهمية الغاية. فإذا كنت قد أدركت هذا الأمر، فما كنت لتنظر إلى حياتك على أنها صراع.

وبصفتنا مدربين، فإن أكبر تحدياتنا يكون في جعل الأشخاص يدركون أهمية هذا بالنسبة لمستقبلهم. ألا تتفق معنا أنه سيكون من الملائم وجود زر جاهز مكتوب عليه كلمة "الغاية" موجود على رأسك يمكنك ضغطه لتجد أن غايتك في الحياة قد أصبحت واضحة على الفور؟ من الواضح أن هناك جوانب أخرى كثيرة تتعلق بهذه النقطة. ستعمل الصفحات الباقية في هذا الفصل على إلقاء المزيد من الضوء على هذه الجوانب لمساعدتك.

وإليك الخطوة التالية لتحقيق غايتك.

اكتشاف غايتك

كما أوضحنا من قبل، فمعظم الأشخاص ليس لديهم غاية محددة جيداً. ولمساعدتك على اكتشاف غايتك، سوف نعرض عليك بعض الأسئلة التي تستهدف سبر أغوارك. خذ ما يكفيك من الوقت للتفكير قبل أن تجيب عليها. إذا كنت تشعر بالضيق والاختناق، أو بأنك تخوض عملية انتقالية كبيرة، ففكر في أخذ عطلة لبضعة أيام والذهاب إلى مكان منعزل وهادئ، حيث يمكنك التفكير فيما تريد القيام به في حياتك وكيفية الاستفادة منها. من المستحيل اتخاذ القرارات الرائعة عندما تكون محاصراً في دوامة الأنشطة اليومية المتكدسة. لا يمكنك التفكير بينما أنت بين كل هذا الصخب. إذا لم يكن لديك مكان منعزل خاص بك، فالأرجح أنك ستجد بعض الأماكن الهادئة في منطقتك.

وقد قام المؤلف الشهير ديفيد ميكنا لي –صاحب كتابي Even Eagles Need a Push وThe Eagle's Secret– بإنتاج فيلم رائع حصل على العديد من الجوائز يتناول فيه قصة حياة تيري فوكس (انظر دليل المصادر لمزيد من التفاصيل) وهو فيلم ملهم بحق. ويعد ديفيد من الرواد في كيفية النجاح على صعيد حياتنا الشخصية والمهنية. وقد قام بوضع التدريب المهم للغاية المكون من عشرة أسئلة والذي يسمى اكتشاف غايتك وتحقيقها (انظر خطوات العمل في نهاية هذا الفصل). هذه الأسئلة في غاية الأهمية، لذلك لا تتعجل في الإجابة عليها. خصص بعض الدقائق لإكمال التدريب لأنه قد يؤدي إلى نقلة كبيرة بالنسبة لك. لكن عليك الانتهاء من قراءة الفصل أولاً، لأن هذا سيعمل على تعميق فهمك لكيفية تحديد غايتك.

وفيما يلي بعض الاعتبارات الأساسية: تبدأ عملية الاستكشاف بالتعرف على المهارات والمواهب الخاصة التي تتمتع بها. ما الذي تتقن القيام به؟ ما الذي تستمتع بالقيام به فعلاً؟ ساعدك الفصل الثالث على اكتشاف الإجابات على كل هذه الأسئلة. إن معظم الأشخاص يكتفون بالقيام بواجبات وظائفهم. وهؤلاء ينتهي بهم الأمر إلى الشعور بالملل وكل ما يفعلونه هو تكرار أعمالهم الروتينية لا عن حب واستمتاع ولكن لأن عليهم القيام بذلك. إنه أمر باعث على الإحباط، وغالباً ما يكون السبب هو أن حياتهم خالية من التحديات. والعمل لا يستفيد من قوتهم وينتهي بهم الأمر إلى أداء أنشطة تستنزف طاقتهم بدلاً من أن يتأثروا بأحد الشروعات العظيمة. هل ما سبق يصفك بأي حال من الأحوال؟

والعمل الذي ينطوي على غاية ما يعني كذلك أنك حريص جداً على شيء ما. أنت لا تشعر بأنك مجبر على أدائه وإنما شغوف بالقيام به. فلقد تأثر تيري فوكس جداً بضحايا السرطان الذين يصغرونه سناً، وهذا هو ما كان يدفعه إلى العمل كل يوم بالرغم من المصاعب والمحن التي واجهته.

عندما تعيش من أجل تحقيق غاية محددة تشعر بقيمتك وأهميتك، كما أنك لا تحتاج إلى الشهرة وتستطيع أن تحدث أثراً عظيماً في مجتمعك. كذلك فإن قدر ما تشعر به من حماسة بينما تستكشف غايتك يعد عاملاً مهماً آخر. هل تشعر أنك

مضطر إلى القيام بشيء ما معظم الوقت أم أنك تفعله باختيارك؟ وكما ذكرنا من قبل، فإن الشعور بأنك تؤدي المهمة باختيارك يمنحك العزيمة والقوة لتحقيق غايتك. ستشعر بأنك مشحون بالحماس والحيوية التي تحتاجهما. عندما تعمل لخدمة غاية أكبر منك، ينعكس هذا بالتوسع في مستوى التزامك. وبينما تتجلى غايتك أمامك، تنجح في التوصل إلى فلسفة فريدة عن الحياة وإلى وجهة نظر شاملة للأمور. ستصبح المهام الروتينية والسطحية أقل أهمية بينما يكتسب عملك قيمة جديدة. ولكي تتمكن من إدراك الحياة بكل ما فيها، يجب أن تكون أهدافك مرآة لغايتك. وإذا كنت مركزاً فقط على كسب المال، فسوف يفوتك إدراك جانب كبير من الحياة.



بيان بالغاية المنشودة

أنفقت شركات كثيرة مبالغ ضخمة لصياغة بيان واضح بأهدافها. وعادة ما يتطلب هذا الأمر مشاركة كبار الموظفين بها. وفي بعض الأحيان تتم الاستعانة بأحد المستشارين الإداريين لتقديم العون لإنجاز هذه المهمة. وعادة ما تكون النتيجة ثلاث أو أربع فقرات من الكلمات والعبارات التقليدية المصاغة بعناية. وغالباً ما يتم وضع هذه الكلمات والعبارات في لوحة أو إطار أنيق يتم تعليقه في المدخل الرئيسي. وللأسف، فهذا هو أقصى ما تصل إليه هذه الكلمات والعبارات بالنسبة للعديد من الشركات. وما يدعو للأسف أكثر من ذلك هو أنك عندما تسأل معظم العاملين بالمؤسسة عن هذه الكلمات لا يمكنهم ترديدها على مسامعك. إن هذه الكلمات

والعبارات لا تنجح في أن تصبح جزءاً من طريقة التفكير وأسلوب العمل. وفي أغلب الأحيان لا تكون أكثر من مجرد شيء كانت الإدارة تحلم به.

يروي لنا لس:

كنت بصدد إلقاء خطاب أمام أعضاء مجلس إدارة إحدى الشركات الكبيرة التي تمتلك سلسلة متاجر لبيع الأغذية. وكنت على دراية بأنهم قد وضعوا لهذه الشركة بياناً واضحاً بأهدافها وأنهم يقومون بتحديثه دائماً. لذا قمت بالاتصال بالعديد من متاجر هذه الشركة بشكل عشوائي وسألت الشخص المجيب على الهاتف: "هل يمكنك أن تخبرني بالأهداف المعلنة الخاصة بشركتكم من فضلك؟" لم يستطع أي ممن تحدثت معهم الإجابة على هذا السؤال. وقد رد أحد المديرين بهذه المتاجر على سؤالي هذا قائلاً: "أعتقد أن لدينا نسخة من هذا البيان في مكان ما. سأحتاج إلى البحث في خزانة الملفات". يالها من طريقة لتحقيق أهداف هذه الشركة!

إذا كنت تمتلك شركة أو كنت أحد صانعي القرار الأساسيين بإحدى الشركات، ففكر في الاقتراحات التالية: أولاً، تغيير عبارة "بيان بأهداف الشركة" لتصبح "غايتنا". سيسهل على الموظفين استيعاب كلمة الغاية على نحو أكثر. احرص على جعل العبارات قصيرة وبسيطة بحيث يمكن لجميع العاملين حفظها عن ظهر قلب. إن عبارة واحدة رائعة يستخدمها الجميع يومياً ستكون أكثر نفعاً لشركتك من استخدام عبارة طويلة يتم وضعها في خزانة ملفات مهملة.

وتعتبر سلسلة متاجر هاري روسن مينز وير لبيع الملابس أحد الأمثلة الممتازة على ذلك. وفيما يلي البيان الخاص بها: غايتنا هي أن نتجاوز توقعات عملائنا. هذه العبارة مكتوبة على خلفية بطاقة الأعمال الخاصة بكل البائعين وكل من يعمل هناك يعرفها. ولدى جميع الموظفين السلطة الكافية لتحويل هذا البيان إلى حقيقة واقعة. على سبيل المثال، إذا قمت بشراء بنطلون واحتجت إلى تغييره وكنت تحتاجه في اليوم التالي ولكنك لم تستطع الذهاب إلى المتجر لاستلامه، فسيحرص البائع على التأكد من توصيله إليك. لا توجد مشكلة في ذلك بالنسبة لهم. قد يكون هذا هو مفهوم تقديم خدمات إضافية للتفاني في إرضاء العميل. نحن نقترح عليك أن تضع بيان

غايتك الشخصية مستخدماً عبارة واحدة ذات مغزى. اجعلها عبارة عامة بدرجة تمكنك من تحقيق غايتك في الكثير من مواقف الحياة اليومية.

يقول لس:

بيان الغاية الخاص بي هو: **مساعدة أكبر عدد ممكن أستطيع مساعدته من الأشخاص على مدى حياتي على نحو يحسن من حياتهم كثيراً.** وهذا ما يمنحني العديد من الفرص. أستطيع مساعدة رجال الأعمال من خلال برنامج إعداد الناجحين الذي يستمر ثلاثة أعوام. كما يمكنني أن أنقل أفكاري إلى الآخرين من خلال تأليف الكتب وكتابة المقالات في المجلات وتسجيل شرائط الكاسيت. أو يمكنني تقديم كلمة تشجيع وابتسامة لشخص يحتاج إلى دفعة للأمام. على سبيل المثال، مضيف بأحد المطاعم يشعر بالضغط عليه نظراً لقلة العاملين بالمطعم. أو محصل لتذاكر إيقاف السيارات بأحد الجراجات والذي نادراً ما يجري محادثة مع أي من العملاء نظراً لأنهم دائماً في عجلة من أمرهم تمنعهم من قول أي شيء أكثر من إلقاء التحية.

يقول جاك:

بيان الغاية الخاص بي هو: **إلهام وتشجيع الأشخاص على تحقيق أقصى أمانيهم وطموحاتهم في سياق من الحب والبهجة.** ومثلما ذكر لس فيما سبق، فهناك العديد من الفرص والكثير من الأشكال لتحقيق ذلك. أستطيع تأليف الكتب والمشاركة في المنتديات وإلقاء الخطب وكتابة المقالات والاشتراك في برامج الإذاعة والتليفزيون، وتحفيز وتدريب فريق العمل الخاص بي، والتشاور مع المؤسسات الأخرى. أو ببساطة عرض بعض الأفكار الموحية على الشخص الجالس بجواري في الطائرة.

يقول مارك:

بيان الغاية الخاص بي هو: **السعي إلى تحفيز المستمعين إليّ باستخدام الحكمة التي ستحقق لهم النجاح.** ويتراوح جمهور المستمعين إليّ بين عدة آلاف من الأشخاص في مؤتمر كبير ومجموعة قليلة من الأشخاص في غرفة اجتماعات مجلس الإدارة. أو مثل لس وجاك، أستطيع كذلك التأثير في شخص واحد لمدة

عشر دقائق. إنه لمن المدهش كيف يمكنك التأثير في شخص ما باستخدام كلمات قليلة مختارة بعناية من أجل تشجيعه ومساعدته. وفي بعض الأحيان لا يتطلب الأمر أكثر من دقائق معدودة لإحداث تغيير أو أثر إيجابي.

كذلك فقد قمنا بصياغة بيان بالغاية المحددة التي ننشدها من سلسلة كتبنا Chicken Soup for the Soul. ونص هذا البيان ببساطة هو:



تطوير غايتك

لمساعدتك على تطوير غايتك للوصول بها إلى مستوى أعلى، أنت الآن على وشك اكتشاف طريقة فريدة لتوسيع مداركك يطلق عليها اسم مستوى الإدراك.

ذكرنا من قبل العمل الناجح لجورج أدّير. وجورج أدّير هو رجل مشهور وناجح كرس حياته لما يطلق عليه "العمل" وتضمنت مجهوداته في هذا الصدد القيام بتشكيل مجموعات بحث خاصة ووضع برامج لمعرفة الذات. وبحلول عام ألف وتسعمائة وتسعة وتسعين، كان هناك أكثر من ثلاثين ألف شخص اجتازوا برامجه (انظر دليل المصادر لمزيد من التفاصيل).

إن سعي جورج الدءوب إلى فهم المبادئ السامية للحياة قد كشف عن فلسفته الفريدة المتميزة بشأن العيش في مستوى أعلى. ولاستيعاب كيفية عمل مستوى الإدراك على النحو الصحيح، اقرأ من فضلك الصفحات القليلة القادمة مرات عديدة إلى أن تدرك المعنى الحقيقي. إن عدم إدراك هذه الحقائق الأساسية سيبقيك عالقاً في مكانك

غير راض عن حياتك وفي كفاح دائم للحصول على أكبر المكافآت والمكاسب المادية في هذه الحياة.

ولتسهيل هذا المفهوم، سنعمل على تقسيمه إلى ثلاثة أقسام محددة. أولاً، ستتعلم كيفية التمييز بين النمو على المستوى الشخصي ومصطلح مستوى الإدراك. وبعد ذلك سنحدد المراحل الأساسية لتطوير العنصر البشري. لا تشعر بالقلق، فلن يكون هذا درساً مطولاً في التاريخ. وبصفتنا مفكرين نسعى إلى عرض خلاصة الأمر، فإننا نريد الانتقال إلى جوهر الأشياء سريعاً. وفي النهاية ستتعرف على الكيفية التي يعمل بها مستوى الإدراك بالتفصيل، وارتباطه الوثيق بالموضوعين السابقين. عندما تتمكن من الجمع بين هذه العناصر الثلاثة وتطبيقها في نفس الوقت، سيصبح نجاحك في الحياة مضموناً إلى حد بعيد.

إنني لم أولد فقط لكسب المال، ولكن لكي أحدث
أثراً ملحوظاً وأصبح ذات قيمة.

-هيليس بريدجس

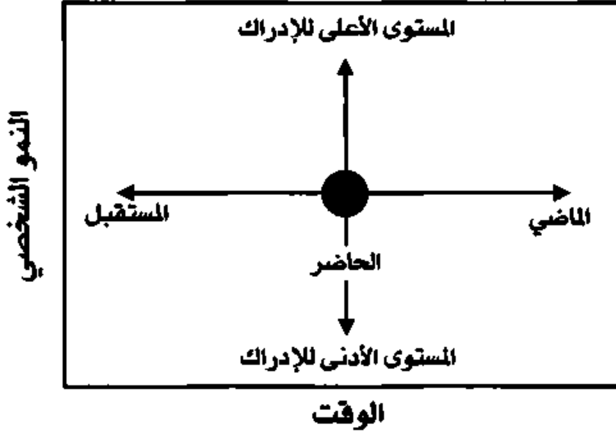
النمو الشخصي ومستوى الإدراك

تأمل الرسم التوضيحي الموجود بالصفحة التالية. يوضح هذا الرسم العلاقة بين النمو الشخصي والوقت. كل النمو الشخصي يكون رأسياً، وغالباً ما يتم وصفه بتعبيرات مجازية مثل الارتقاء إلى مرتبة أعلى أو الوصول إلى القمة أو تسلق الجبل أو الصعود لأعلى.

وعلى الجانب الآخر، يأخذ الفشل الاتجاه العكسي لأسفل باستخدام التعبيرات المجازية مثل السقوط والرجوع للخلف والانزلاق إلى الهاوية وما شابه ذلك.

وعلى القياس الآخر، يكون الوقت أفقياً. وهذا يوضح أن الماضي خلفنا وأن المستقبل لا يزال أمامنا.

النمو الشخصي ومستوى الإدراك



والحقيقة هي أنه لا يمكن التحكم في الاتجاهات في كلا المقياسين. المقياس لأعلى ولأسفل يمثل مستوى إدراكك. المقياس يميناً ويساراً يمثل انعدام الوجود أو حالة وهمية، لأن ماضيك قد انقضى بالفعل أما مستقبلك فما زال مجهولاً. وأينما يتقاطع المقياسان يمثل الزمن والموضع الحالي، بمعنى آخر، ظروفك الحالية. وكما سيتضح لك بعد قليل، كلما ارتقى موضعك على المقياس الرأسي، زادت قدرتك على فهم الحياة.

الخطوة التالية في هذا اللغز هي إدراك أن هناك ثلاث مراحل رئيسية لنمو الإنسان: مرحلة الطفولة ومرحلة النضج ومرحلة إدراك الذات. مرحلة الطفولة تكون آلية الطابع وتتميز بانعدام الإدراك وهي أشبه بمساحة للسكون الداخلي. لاحظ أننا نقصد بذلك البالغين وكذلك الأطفال. مرحلة البلوغ تشهد تفتح الوعي وتكونه والخروج من حالة السكون. وللأسف فالبعض لا يخرج أبداً من مرحلة السكون ويظلون عالقين عند أدنى مستويات الإدراك. وفي المستويات المتقدمة، يعرف الأشخاص الذين يمرون

بمرحلة إدراك الذات ما هي غايتهم، كما يكون لديهم فلسفة واضحة ومحددة جيداً عن الحياة ككل. وسنتناول هذا المفهوم بمزيد من التفصيل لاحقاً.

أولاً، إليك فارق مهم آخر، وهو الفارق بين الأحداث والحالات. إن العالم الخارجي الذي نتفاعل معه هو سلسلة من الأحداث. إنه يمثل ما يحدث في حياتنا يومياً. ومع ذلك، فعالمنا الداخلي يتم التفاعل معه كحالات وهذه الحالات تندرج تحتها جميع مشاعرنا وعواطفنا وغرائزنا وحدسنا. وتحدد هذه الحالات مستوى الإدراك الخاص بنا.

والعبارة التالية مهمة جداً: عندما تنجح في التمييز بناء على وعي ودراية بين الأحداث (عالمك الخارجي) والحالات (عالمك الداخلي) ستتوصل إلى جوهر الحياة حقيقة.

على سبيل المثال، مستوى حياتك الحالي تحدده حالتك الداخلية وليس الأحداث الخارجية. من المستحيل الظهور بمستوى إدراك متدن من الداخل وفي نفس الوقت مستوى إدراك أعلى من الخارج. معظم الأشخاص لا يستوعبون هذه الحقيقة البسيطة وتجدهم يحاولون التعامل مع الأحداث الخارجية لتحقيق النجاح. وهذا الأسلوب لا ينجح أبداً.

إن الوسيلة الوحيدة للاستمتاع حقيقة بمستوى أعلى من النجاح، بما في ذلك الاستقلال المالي والرضا عن العمل أو الوظيفة ووجود علاقات أكثر ثراءً، تكون بتغيير مستوى إدراكك الداخلي.

ولاستيعاب مدى مستويات الإدراك بالكامل، عليك دراسة الرسم الموجود في الصفحة التالية. مستوى أشبه بدرجة في سلم، وفي كل مرة تخطو فيها خطوة لأعلى، يزداد وعيك وقدرتك على الحصول على ما تريده.

تمثل الدائرة مستوى إدراكك الحالي، بعبارة أخرى، ظروفك الحالية. ولا يرتبط أسلوب الحياة بالزمن. والنجاح والفشل لا يتم قياسهما إلا بمستوى إدراك الفرد.

تحديد مستويات الإدراك

لا يتم قياس مستوى المعيشة وأسلوب الحياة والرخاء والفقر بالأحداث أو الظروف الموجودة في العالم الخارجي، وإنما بحالة الفرد الداخلية. من المستحيل الظهور بمستوى إدراك متدن من الداخل وفي نفس الوقت مستوى عال من النجاح على الجانب الخارجي. وفيما يلي أمثلة متعددة على حالات الإدراك الداخلي.

أمثلة على مستويات الإدراك

الوعي والإدراك مرحلة (إدراك الذات)	**حالة الاعتماد على النفس:** احترام شديد للذات يدعمه إقرار بذلك من الداخل. التحفيز والتشجيع ينبعان من الداخل. يكون الفرد في هذه الحالة ملتزماً بالضوابط الأخلاقية وحي الضمير وراغباً عن كل الاحتياجات المادية وراغباً في خدمة الآخرين ولا يلقى رفضاً من داخله للقيام بذلك. **حالة التسليم والرضا بالأمر الواقع:** يتقبل الحياة بلا قيد أو شرط. يتحلى بمهارات قيادة غير مرئية. مسالم مع الجميع، يتمتع بشخصية قوية. يعيش كل يوم بدون إطلاق أحكام ويقبل الحقيقة دون إلقاء اللوم على الآخرين.
الإدراك (مراحل البلوغ)	**اكتشاف الحب:** يتعلم ويمارس العطاء والمودة دون قيد أو شرط. يكون متسامحاً وسهلاً في تعامله مع الآخرين. يبدأ في تقدير عدم إيذاء أو إضرار الآخرين. **حالة الوعي وتكون الإدراك:** يستكشف سلوكيات السعي لمصلحة الجانب الآخر إلى جانب مصلحته. يبدأ في استخدام حدسه. يخوض مخاطر محسوبة. يتعلم أهمية العطاء أكثر من الأخذ. يبدأ في تبادل المشاعر مع الآخرين. يتأمل في المواقف التي تواجهه ويستخدم العقل والمنطق.
الآلية والسكون (مراحل الطفولة)	**غرائز حب الذات والغرور:** يصدر أحكاماً على الآخرين. يعطي الأسباب والمبررات لعدم نجاحه في الحياة. غالباً ما يعاني من حالة نكران الذات ويقابل الأذى بمثله ويتفاعل مع الآخرين ويحاول أن يضفي نوعاً من العقلانية على تصرفاته ومنهجه. سلوكه يميل إلى النواحي الروتينية في الحياة. **غرائز تحقيق الأمان:** يأخذ الموقف الدفاعي - خائف – به نزعة إلى القلق - غيور – يلوم الآخرين والأحداث على قلة النجاحات في حياته؛ يقوم بأشياء سعياً إلى قبول ورضا الآخرين وجذب انتباههم. سلوكه ينزع إلى النواحي الروتينية. **غرائز البقاء على قيد الحياة:** محب للامتلاك، ويظهر سلوكيات عدوانية ورغبة في فرض السيطرة. يستخدم أساليب هجومية ومتوعدة بسوء العقاب حتى يبقى متحكماً في مجريات الأمور. سلوكه ينزع إلى النواحي الروتينية.

دعنا نلق نظرة عن قرب على مستويات الإدراك من وجهة نظر عملية. أدنى درجات السلم تسمى مستوى السكون، وتعرف كذلك باسم مرحلة الطفولة. الأشخاص في هذا المستوى عادة لا تكون لديهم رغبة في تعلم المزيد أو في تحسين أسلوب حياتهم. ويكون لديهم مستوى محدود من الوعي وبدرجة ما يكونون غير مدركين لوجود مستوى أعلى. تكون الحياة بالنسبة لهم روتينية ورتيبة إلى حد بعيد وينصب اهتمامهم الرئيسي على البقاء على قيد الحياة وتوفير متطلبات الأمان. وطالما كانوا ناجحين في الإبقاء على الوضع الراهن والاحتفاظ بوظيفة دائمة ومشاهدة بعض البرامج التليفزيونية ودفع الفواتير، فسوف يظلون على قيد الحياة. وهم ميالون إلى لوم الآخرين والظروف على قلة نجاحاتهم، لكنهم غير مستعدين لتغيير أنفسهم وبالتالي يظلون عالقين في أماكنهم ولا يتقدمون. هل تعرف أحداً ينطبق عليه الوصف السابق؟

نرجو منك أن تفهم أننا لا نقول إن ما سبق هو أمر خطأ. فكما تعرف، كل شيء في هذه الحياة إنما هو خيار. إذا اخترت هذا المستوى من الإدراك، فالنتيجة أنك ستظل فيه دون جديد. والانتقال إلى مرحلة أخرى يتطلب حركة رأسية. وهو ليس له أي علاقة بالوقت. هذا المفهوم أساسي ولا غنى عنه. إن الإخلاص في العمل ولفترات أطول كل يوم سيمنحك المزيد مما لديك بالفعل. ويتطلب الانتقال إلى مستوى إدراك أعلى في البداية أن تصبح أكثر وعياً وفهماً لجوهر الحياة.

وبالانتقال إلى أعلى السلم قليلاً، سنجد الأشخاص العاجزين عن الحركة بسبب إحساسهم بالذنب وانعدام ثقتهم بأنفسهم. وغالباً ما يعيش الأشخاص الموجودون في هذا المستوى من أجل نيل قبول ورضا الآخرين. وينظرون لأنفسهم نظرة دونية ولذلك ينزعون إلى عدم إكمال الأهداف أو إنهاء ما بدءوه. والمثير في الأمر أنك تجد لديهم كافة أشكال الأعذار والمبررات لعدم تقدمهم وتطورهم. ومن السمات المميزة لهم كذلك الحاجة إلى أن يكونوا على صواب والميل إلى العزلة الشديدة عن العالم الخارجي، كما يتصفون بالأنانية.

وبالانتقال لأعلى السلم أكثر إلى مرحلة البلوغ، تبدأ عملية الخروج من حالة السكون وتكون الوعي. عندما تكون في هذا المستوى من الإدراك تكون من سمات حياتك خوض مخاطر محسوبة والبدء في استيعاب فلسفة مبدأ فائز–فائز، والتحول إلى شخص معطاء بدلاً من شخص يريد الأخذ طوال الوقت، وتصبح قادراً على التعبير

للآخرين عن حقيقة مشاعرك من خلال ثقتك بنفسك ويصبح السعي عن وجود له مغذى أمراً واضحاً.

وبالصعود إلى مستويات إدراك أعلى مما سبق، تصل إلى مرحلة إدراك الذات. في هذه المرحلة، تكون على وعي تام وإدراك كامل، وهو ما يتطلب منك إظهار نزاهة وأمانة في كل ما تقوم به. وهذا ليس بالأمر اليسير. فقلة ضئيلة من الأشخاص تختار لحياتها هذا المنظور السامي. وبينما يزداد وعيك وإدراكك، يقل ارتباطك وتعلقك بالأحداث واحتياجك إلى الكثير من الأشياء المادية، وتصبح مساعدة الآخرين أكثر أهمية بالنسبة لك ولا تجد بداخلك مقاومة أو رفضاً لذلك.

وعند أعلى مستوى، ستجد نفسك تعمل دائماً على تحسين مواهبك الخاصة وتنميتها، وهذا ما يوفر لك فرصاً إضافية لمساعدة الآخرين. ستبدأ حياتك في الانسياب بسلاسة بدلاً من أن تكون مجرد سلسلة من الأحداث والمواقف غير المترابطة. وأنت بفطرتك تعرف القرارات السليمة التي يجب اتخاذها وأي الاتجاهات يجب أن تسلكها. وهذا بدوره يساعدك على أن تصبح أكثر اعتماداً على نفسك.

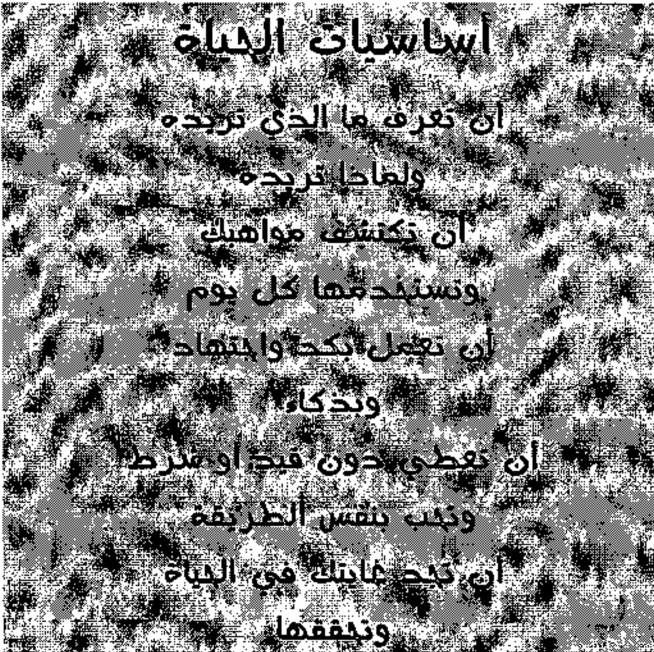
إليك الآن السؤال الحاسم: ما هو موضعك على هذا السلم؟ ما هو مستوى الإدراك الذي تعيشه حالياً؟ هناك تحذير تجدر الإشارة إليه هنا. سيكون من السهل القول إنك تنتقل فيما بين أعلى وأسفل السلم استناداً إلى أيام الأسبوع المختلفة. والحقيقة هي أن لكل إنسان سلوكيات معينة تظهر فيه هو وحده بشكل دائم بصورة تجعله يختلف عن الآخرين، هذه السلوكيات هي عاداتك المسيطرة عليك؛ بعبارة أخرى، هي مستوى إدراكك الحقيقي.

نرجو منك استيعاب شيء مهم، وهو أنك قبل أن تتمكن من الصعود إلى الدرجة التالية في السلم، يجب عليك التخلي عن تلك التي تقف عليها. تذكر وجود مرحلة انتقالية هنا. وفي نقطة ما تكون قد تركت درجة السلم السابقة لكنك لم تتمكن من الوصول تماماً إلى الدرجة التالية. وهذا هو أصعب جزء، عدم التيقن مما إذا كنت ستصل إلى الدرجة التالية أم لا، الأمر الذي يولد نوعاً من الشك. وإذا ما اجتمع الخوف مع الشك سيكونان تركيبة قوية قد تضمن عدم تركك للدرجة التي تقف عليها في السلم حالياً. إن الوسيلة الوحيدة لصعود السلم هي السعي إلى التغيير والمخاطرة. والأمر أشبه بالقفز في حمام السباحة للمرة الأولى. إذا كنت لا تستطيع

السباحة، فقد يعمل خوفك من عدم الطفو مرة أخرى على عدم اقترابك من الماء للأبد. والحقيقة ببساطة هي أنك سوف تطفو على سطح الماء مرة أخرى، لكن يجب عليك أن تقفز لاكتشاف ذلك.

إعداد قائمة بالعقبات

يمكنك أن تعجل انتقالك إلى مستوى أعلى من الإدراك عن طريق إعداد قائمة بالعقبات التي تعترض طريقك. هناك تمرين في نهاية هذا الفصل لمساعدتك يطلق عليه قائمة معوقاتك الشخصية. وهذه عبارة عن قائمة تشتمل على كافة الأشياء التي تقوم بفعلها والتي من شأنها أن تقيدك وتبقيك عالقاً في المكان الذي تقف فيه على سلم الإدراك. تذكر، إن شيئاً لن يتغير حتى تتغير أنت. قم بالتأكيد والتركيز على عادة تغيير عاداتك باستمرار. من خلال القيام بذلك، سوف تبدأ في تقدير بهجة العيش في هذه المستويات الأعلى.



خاتمة

تحقيق غايتك الحقيقية في الحياة في ظل أعلى مستويات الإدراك يشير إلى أنك تريد أن تحدث أثراً ملحوظاً في كل ما حولك وتكون ذا قيمة. وهذه هي أقصى حالة من الرضا والإشباع يمكنك الوصول إليها، كما أنها تمنحك مكافآت عظيمة. سوف تكون حياتك مبهجة وستنعم بالطمأنينة وراحة البال، وستظهر مواهبك التي حباك الله بها بطريقة حافلة بأسمى المعاني.

ولذلك، واصل البحث. كافح حتى تدرك المزيد عن نفسك وعن الدور المنوط بك القيام به. إنها رحلة طويلة سوف تستغرق منك العمر كله. سوف تحتاج على طول الطريق إلى أن تصبح أكثر مسئولية، الأمر الذي يتطلب منك أخذ خيارات مختلفة، بعضها سيكون صعباً بدون شك. كما سترى في كلمتنا الأخيرة التي تلي هذا الفصل، فالالتزام بالتغيير هو أصعب أشكال الالتزام.

الحياة قصيرة، فركز من هذا اليوم فصاعداً

على أن يكون لك أثر ملحوظ في كل ما حولك.



خطوات العمل

اكتشاف وتحقيق غايتك

الأسئلة العشرة التالية تم وضعها لمساعدتك على تحديد ما إذا كانت حياتك تتمركز حول غاية محددة. بالإضافة إلى النقاط الأساسية الواردة في هذا الفصل، سوف تساعدك هذه الأسئلة على أن تضع تعريفاً واضحاً لغايتك يحقق لك النجاح. فكر في كل سؤال واقرأ التعليقات قبل أن تبدأ الإجابة، وبعد ذلك قم ببساطة بوضع علامة أمام "نعم" أو "لا أعرف/لست متأكداً" أو "لا".

١. هل تدرك ما أنت بارع فيه من الأمور وما يحفزك؟

☐ نعم ☐ لا أعرف/لست متأكداً ☐ لا

كثيرون لا يكتشفون أبداً العمل أو النشاط الملائم لهم لأنهم يتجنبون تحليل أهداف مهنتهم. إنهم يعملون في وظائفهم ولا يسأل أحدهم نفسه أبداً: "ما الذي أقوم بأدائه بشكل جيد؟"؛ "أي نوع من الحياة أريد أن أحياه؟"؛ "أي نوع من العمل يولد بداخلي طاقة إيجابية؟"؛ من المهم بالنسبة لك أن تعرف وتستخدم مهاراتك الخاصة.

٢. هل تستفيد تماماً من أكثر مهاراتك إمتاعاً لك؟

☐ نعم ☐ لا أعرف/لست متأكداً ☐ لا

كثيرون يركنون إلى الخمول والكسل في وظائفهم. إنهم قادرون على القيام بما هو أكثر من ذلك بكثير، ولكنهم يخشون فكرة تحدي أنفسهم. وهناك أربع فئات مختلفة من الأشخاص فيما يتعلق بمنظورهم إلى الوظيفة وتوقعاتهم وآمالهم من ورائها. وللأسف، يندرج معظم الأشخاص تحت الثلاثة الأولى منها.

أ. "إنها مجرد وظيفة. لا بأس بأي وظيفة مهما كانت مادام راتبها جيداً وما دمت أستطيع القيام بشئوني الخاصة بعد العمل".

ب. "يجب أن أعمل في وظيفة دائمة فأنا بحاجة إلى الفوائد والعطلات والأمان، وكل هذا توفره لي الوظيفة الدائمة".

ج. "أريد أن يكون هناك مضمون ومحتوى في مهنتي، سواء كانت تجارة أو وظيفة ثابتة، إنني أريد أن أستغل مواهبي وأن أجد ما أواجهه من تحديات".

د. "العمل لا يرتبط بالمال! إنه سبيل إلى مزيد من التعلم والنمو الشخصي. إن العمل يجعلني أركز على شيء ما أعتقد بشدة بضرورة القيام به في هذه المؤسسة أو في هذا المجتمع أو في هذا العالم".

٣. هل يؤيد عملك قضية ما تهتم أنت بها بشدة؟

☐ نعم ☐ لا أعرف/لست متأكداً ☐ لا

الاهتمام هو أساس كل الغايات. وهو يتطلب أن تكون منفتحاً لكل ما حولك. ولكي تكتسب الاهتمام، تحتاج إلى الإدراك. يجب ألا يثقل كاهلك الإحساس بالواجب أو الالتزام. وعندما تهتم بصورة طبيعية، فذلك لأن هناك ما مس ذاتك بعمق ودفعك إلى العمل.

٤. هل ترى أنك من خلال ما تؤديه من عمل تحدث أثراً ملحوظاً في هذا العالم؟

☐ نعم ☐ لا أعرف/لست متأكداً ☐ لا

إن الإحساس بعدم القيمة أصبح سائداً في مجتمع اليوم. إن الكثيرين يفقدون الدافع والحافز للعمل لأنهم يشعرون بخلو عملهم من القيمة والمعنى. إن العمل يجب أن

يمنحنا ما هو أكثر من المال والمنزلة الرفيعة، إذ يجب أن يمنحنا الفرصة ليكون لنا أثر ملحوظ في كل ما حولنا.

٥. هل تنظر إلى معظم أيامك بشعور من الحماس؟

☐ نعم ☐ لا أعرف/لست متأكداً ☐ لا

عندما تخدم غاية أكبر منك، سوف تشعر بمزيد من الالتزام وتصبح أكثر تحمساً. تذكر أن السنين تمر مسرعة، فانظر إلى كل يوم من أيامك وتعامل مع كل مهمة بحماسة.

٦. هل وضعت لنفسك فلسفة خاصة في الحياة والنجاح؟

☐ نعم ☐ لا أعرف/لست متأكداً ☐ لا

كل منا بحاجة إلى مجموعة من المبادئ يحيا بها ولأجلها. ومع ذلك، فالكثيرون جداً يقبلون قيم الآخرين ولا يضعون قيماً خاصة بهم أبداً. إنهم لا يتأملون حياتهم بدرجة كافية، ولكنهم بدلاً من ذلك، يعتريهم القلق خشية ألا يستحسنهم الآخرون. إن القوة الحقيقية تأتي من التعبير عن قيمك الشخصية العميقة بالأفعال لا بالأقوال.

٧. هل تخاطر المخاطرة الضرورية لتطبيق فلسفتك الخاصة؟

☐ نعم ☐ لا أعرف/لست متأكداً ☐ لا

ما من أحد على يقين تام بالسبيل الأمثل الذي عليه أن يسلكه، ولكن هؤلاء الذين لديهم الشجاعة الكافية للإيمان بأنفسهم وبأفكارهم، مع إدراكهم أنه قد تكون هناك خسارة محتملة، هم الأشخاص الحقيقيون. يتعين عليك أن تخاطر، وأن تتحلى بالشجاعة حتى تكون صادقاً مع نفسك.

٨. هل تشعر أن لحياتك معنى وأن هناك غاية تسعى لتحقيقها؟

☐ نعم ☐ لا أعرف/لست متأكداً ☐ لا

يعد تيري فوكس مثالاً رائعاً للشخص الذي لديه غاية راسخة في أعماقه يسعى لتحقيقها. إن ذكراه تحثنا على أن نرتقي بتوقعاتنا لما يمكن أن نكونه. بمقدورك أن تختار أن تركز نشاطك على ما يمنحك أعمق شعور. بمقدورك كذلك أن تشغل وقتك ومواهبك بالآخرين وبالالتزامات وبالأفكار وبالتحديات الهادفة.

٩. هل لديك أهداف فعالة هذا العام ترتبط بغايتك؟

☐ نعم ☐ لا أعرف/لست متأكداً ☐ لا

الغاية كجزء من حياتنا، هي بمثابة الإلهام. ولكن أهدافنا هي التي تحفزنا حقاً على أساس يومي. إن حياتنا تصبح خالية عندما لا يكون لدينا ما نكافح من أجله. والأهداف، رغم أن تحقيقها ليس سهلاً دائماً، تمنحنا الشعور بالرضا والإشباع لما حققناه من إنجاز، وهذا الشعور بدوره يزيد من إحساسنا بقيمتنا.

١٠. هل تعيش حياتك الآن في أبهى صورة لها بدلاً من العيش على أمل أن الأمور سوف تصبح على ما يرام في يوم ما؟

☐ نعم ☐ لا أعرف/لست متأكداً ☐ لا

لماذا تنتظر أن يطرق الحظ بابك؟ استغل ما لديك من إمكانيات متاحة الآن بدلاً من أن تواريها بالتراب. إن الآن هو الوقت المناسب لكي تحيا في ظل ما تؤمن به من قيم ولكي تكون لك غاية محددة.

المصدر: كتاب The Power of Purpose

احسب نتائجك كما يلي:

- أعط لنفسك صفراً عن كل إجابة بنعم
- أعط لنفسك درجة واحدة عن كل إجابة بلا أعرف أو لست متأكداً
- أعط لنفسك درجتين عن كل إجابة بلا

الآن اجمع ما حصلت عليه من درجات. ليست هناك إجابات صحيحة أو إجابات خاطئة عن هذه الأسئلة لأنها أسئلة ذاتية. ومع ذلك، استخدم تحليل النتائج كدليل عام، كما يلي:

إذا كان مجموع درجاتك من صفر إلى ٧، فحياتك مركزة جداً، ولديك اتجاه محدد فيها، كما أنك مصمم على أن يكون لك قيمة وأثر ملحوظ في كل ما حولك.

وإذا كان مجموع درجاتك من ٨ إلى ١٥، فلديك غاية محددة، ولكنك بحاجة إلى أن تحدد ما هو التزامك بوضوح. هل تطبق قيمك حقيقة كل يوم؟

وإذا كان مجموع درجاتك من ١٦ إلى ٢٠، فأنت تخاطر بعدم استخدامك لإمكانياتك المتاحة وتهدد حياتك. من فضلك، لاحظ أن هذه الدرجات العالية ربما تعني كذلك أنك تمر بأزمة ما أو مرحلة انتقالية خطيرة.

الآن وقد أتيحت لك الفرصة لتفكر فيما تعنيه الغاية بالنسبة لك، قم بصياغة بيان من جملة واحدة يلخص جوهر غاية حياتك كما تتراءى لك هذه الغاية الآن.

اختر كلماتك بعناية واهتمام؛ وكما نطالبك دائماً، كن دقيقاً ومحدداً.

____

____

____

ولكي تقوي غايتك، تأمل هذا البيان كل يوم. قم بطباعته على بطاقة خاصة يمكنك أن تبقيها قريبة منك. اكتسب عادة إعادة التأكيد على هذا البيان حتى يصبح راسخاً تماماً في شعورك. هذا البيان هو الحافز الذي سوف يغير سلوكك ويسمح لك بالاستمتاع حقاً بالعيش من أجل تحقيق غاية محددة.

إذا لم تكن قادراً على صياغة بيان حافل بالمعنى بعد إتمامك لهذا الاستبيان، فلا تكن قلقاً للغاية، فغالباً ما يقتضي تحديد غايتك بوضوح شهوراً (وأحياناً

سنوات). إن ما سيساعدك هو أن تداوم على البحث والتفكير بشأن ما تقوم بفعله وبشأن السبب الذي تفعله لأجله. سوف تقدم الإجابات نفسها إليك في آخر الأمر.

قائمة معوقاتك الشخصية.

قم بإعداد قائمة بكافة الأشياء التي تحتاج إلى التوقف عن فعلها أو التخلي عنها لتسهيل انتقالك إلى المستوى التالي من الإدراك.كن دقيقاً ومحدداً.ضع في اعتبارك مهنتك ومواردك المالية وعلاقاتك وصحتك وفلسفتك واتجاهك.

إليك بعض الأمثلة القليلة:

١. توقف عن الإنفاق أكثر مما تسمح لك مواردك.

٢. توقف عن التأخر.

٣. توقف عن الاستمرار في علاقات مع أشخاص هدامين يسممون أفكارك.

٤. توقف عن لوم الآخرين على عدم امتلاكك لبعض الأشياء.

٥. توقف عن التقليل من شأنك بأحاديثك السلبية مع نفسك.

العيش من أجل تحقيق غاية محددة

اتخاذ إجراء حاسم

الإصرار والمثابرة

اسأل عما تريده

عامل الثقة

تكوين علاقات ممتازة

تحقيق أفضل توازن

هل ترى الصورة الكاملة للأمور؟

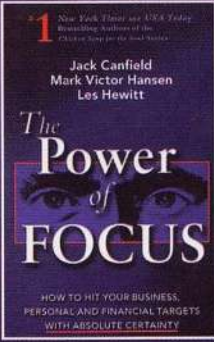
ليست مسألة براعة، ولكنها مسألة تركيز

عاداتك تحدد ملامح مستقبلك

تهانئنا؛ لقد أنجزت الأمر! الآن استخدم قوة تركيزك لمساعدة الآخرين.

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

www.ibtesama.com/vb



هل تعرف السبب الوحيد الذى يقف حائلاً دون تحقيق الإنسان لما يريده؟

إنه عدم التركيز. فالأشخاص الذين يركزون على ما يريدون تحقيقه هم الذين يحققون النجاح، أما هؤلاء الذين يتخلون عن التركيز فهم الذين يسيرون بخطى متعثرة. وهذا الكتاب يحمل لك بين طياته استراتيجيات التركيز المحددة التى يقوم بتطبيقها أكثر الرجال والنساء نجاحاً في العالم.

أياً كان ما تريده، فإن هذا الكتاب سيساعدك على تحقيقه، إن هذا الكنز من المعرفة العملية الذى نقدمه لك على صفحات هذا الكتاب الذى يحتوى على خطوات عمليّة سهلة التنفيذ ستزيد من الوقت المتوافر لديك بشكل ملحوظ، كما ستحسّن من دخلك بصورة هائلة وستثرى وبقوة علاقاتك المهمة.

إليك جانباً مما ستتعرّف عليه فى هذا الكتاب:

- كيف تركّز على نقاط قوتك وتتخلّص من كل ما يعرقل مسيرتك.
- كيف تحوّل عاداتك السيئة إلى عادات تحررك من الديون وتجعل منك شخصاً ثرياً.
- كيف توازن بصورة رائعة بين عملك وحياتك العائلية بحيث تتخلّص من الشعور بالذنب.

«من الجميل معرفة أن الحس السوى والقيم الأخلاقية لا يزال لهما وجود فى حياتنا. إنهما بمثابة خطة غاية فى البساطة تفيد كل من يطبقها».

- **ستيفن كوفى** مؤلف كتاب «العادات السبع للناس الأكثر فعالية».

«هذه الاستراتيجيات سوف تضاعف دخلك ثلاث مرات كما ستضاعف وقت راحتك».

- **إد فورمان** الرئيس التنفيذى لشركة Executive Development Systems

جاك كانفيلد ومارك فيكتور هانسن هما مؤلفا سلسلة كتب Chicken Soup for the Soul التى بيع منها ما يزيد عن خمسين مليون نسخة فى جميع أنحاء العالم! وقد فازا بالعديد من الجوائز وذلك لعبقريتهما فى مجال التسويق وفطنتهما فى مجال التجارة والأعمال.

لس هيوت هو أحد المعلمين ومن أصحاب أفضل أداء فى أمريكا الشمالية، وهو مؤسّس برنامج إعداد الناجحين Achievers Coaching Program وهو نظام للتركيز بعيد المدى يساعد رجال الأعمال على مضاعفة دخلهم بينما يستمتعون بتوازن رائع بين العمل والأسرة.

إن قدرتك على التركيز سوف تحدّد ملامح مستقبلك؛ فابدأ الآن!

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ...ليست مجرد مكتبة

6 281072 012670
282203244

Health Communications, Inc.

حصريات



www.ibtesama.com